

Interpersonale Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen in Dyaden im Sport

Inauguraldissertation

der Philosophisch-humanwissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern
zur Erlangung der Doktorwürde vorgelegt von

David Graf

Oberkirch

Matrikel-Nr.: 03-108-453

Selbstverlag, Bern, Dezember 2014

Originaldokument gespeichert auf dem Webserver der Universitätsbibliothek Bern



Dieses Werk ist unter einem

Creative Commons Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Keine Bearbeitung 2.5

Schweiz Lizenzvertrag lizenziert. Um die Lizenz anzusehen, gehen Sie bitte zu

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ch/> oder schicken Sie einen Brief an

Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California 94105, USA.

Von der Philosophisch-humanwissenschaftlichen Fakultät der Universität Bern auf Antrag
von Prof. Dr. Roland Seiler und Prof. Dr. Jens Kleinert angenommen.

Bern, den 13. März 2015

Der Dekan: Prof. Dr. Achim Conzelmann

Urheberrechtlicher Hinweis

Dieses Dokument steht unter einer Lizenz der Creative Commons Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Keine Bearbeitung 2.5 Schweiz.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ch/>

Sie dürfen:



dieses Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen

Zu den folgenden Bedingungen:



Namensnennung. Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt).



Keine kommerzielle Nutzung. Dieses Werk darf nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.



Keine Bearbeitung. Dieses Werk darf nicht bearbeitet oder in anderer Weise verändert werden.

Im Falle einer Verbreitung müssen Sie anderen die Lizenzbedingungen, unter welche dieses Werk fällt, mitteilen.

Jede der vorgenannten Bedingungen kann aufgehoben werden, sofern Sie die Einwilligung des Rechteinhabers dazu erhalten.

Diese Lizenz lässt die Urheberpersönlichkeitsrechte nach Schweizer Recht unberührt.

Eine ausführliche Fassung des Lizenzvertrags befindet sich unter
<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/ch/legalcode.de>

Danksagung

Während der Entstehung meiner Dissertation durfte ich auf die Unterstützung verschiedener Personen zählen. Bei dieser Gelegenheit möchte ich ihnen meinen persönlichen Dank aussprechen. Besonders bedanke ich mich bei meinem Doktorvater Prof. Dr. Roland Seiler, der mir sein Vertrauen schenkte, das Verfassen dieser Arbeit ermöglichte und dessen konstruktiven Rückmeldungen mir wichtige Orientierungspunkte waren und immer wieder neue Sichtweisen eröffneten. Weiter bedanke ich mich bei Prof. Dr. Jens Kleinert, der sich bereit erklärte, als Koreferent meine Arbeit zu begutachten und mir die Türen zu seiner Abteilung öffnete, wodurch ich sehr wertvolle Inputs und Anregungen erhielt.

Ebenfalls möchte ich mich beim gesamten Team des Instituts für Sportwissenschaft der Universität Bern und besonders bei meinen Arbeitskollegen der Abteilung II für das bereichernde Arbeitsumfeld und für ihre Unterstützung bei der Meisterung verschiedenster Hürden bedanken. In besonders guter Erinnerung bleiben mir das wissenschaftliche „Ping-Pong“ mit Dr. Jürg Schmid, die experimental-psychologischen Diskussionen mit Dr. Mirko Wegner und die auflockernden Pausen- und Zwiegespräche mit allen Alpeneggler. Zudem möchte ich mich bei der Abteilung IV dafür bedanken, dass ich für die Rekrutierung der Probanden aus ihrem Versuchspersonenpool „schöpfen“ durfte.

Bei Thomas Richard bedanke ich mich für seine Unterstützung beim Knüpfen der Kontakte zur Schweizerischen Badmintonelite. Seine Kontakte und Empfehlung zur Teilnahme an meiner Studie erleichterten mir die Gewinnung von Interviewpartnern enorm. Bei allen Badmintonspielern möchte ich mich für das entgegengebrachte Interesse und die Teilnahme an den intensiven Selbstkonfrontationsinterviews und bei den Studierenden der Sportwissenschaft für die engagierte Teilnahme am Experiment bedanken. Da ich dieses Experiment nicht ohne das schauspielerische Können von Christine Glauser, Anna Messmer, Jan Pezzali und Simon Labhart hätte durchführen können, gebührt auch ihnen grosser Dank.

Besonders bedanke ich mich bei meiner Familie, auf die ich immer zählen konnte und die mich in den verschiedensten Gelegenheiten mit Freude erfüllte oder auf andere Gedanken brachte. Meinen Eltern danke ich für ihre bedingungslose und liebevolle Unterstützung bei all meinen Vorhaben und für ihre ansteckende Zuversicht, mit der sie durchs Leben gehen und die sich auch auf mich übertrug.

Mein grösster Dank gilt dir, liebe Daniela! Du warst stets für mich da und hast mit mir die Höhen genossen und die Tiefen durchlebt, die die Entstehung dieser Arbeit mit sich brachte. Dein Beitrag zu dieser Arbeit ist ein grosser!

Zusammenfassung

In der sportpsychologischen Forschung werden sowohl offene als auch verdeckte Selbstgespräche mehrheitlich als rein intrapersonale Phänomene betrachtet und sowohl deren Antezedenzien als auch Konsequenzen nur auf die mit sich selbst sprechende Person bezogen untersucht. Erste laborexperimentelle Studien, die die Effekte von offenen Selbstgesprächen auf die Eindrucksbildung (Graf, Lier & Seiler, 2012; Van Raalte, Brewer, Cornelius & Petitpas, 2006) und die individuelle Leistung (Gould & Weiss, 1981) eines Beobachters nachweisen konnten und Aussagen verschiedener Tennisspieler (Rimmer, Greenlees, Graydon, Thelwell & Buscombe, 2008), dass sie die offene Selbstgespräche der Gegner bei der Bildung eines ersten Eindrucks verwenden würden, deuten jedoch auf die Bedeutsamkeit von interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen hin. Um das Verständnis für die interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen im Sport zu vertiefen, wurden zwei Studien mit unterschiedlicher Methodik durchgeführt.

In einer qualitativen Feldstudie wurden mit 13 Badmintonspielern im Anschluss an ihr Badminton Herren-Doppel Selbstkonfrontationsinterviews durchgeführt, um die Wahrnehmungsergebnisse nach offenen, während eines realen Wettkampfes geäußerten Selbstgesprächen zu untersuchen. Die wahrgenommenen positiven, negativen und motivierenden Selbstgespräche führten zu Zuschreibungen von mentalen Zuständen und Kognitionen und vereinzelt zur Einschätzung des episodischen Leistungsvermögens. Weiter lösten die Selbstgespräche verschiedene affektive Reaktionen und Erwartungsreaktionen aus, deren mögliche Konsequenzen für den weiteren Spielverlauf diskutiert werden.

Um einzelne Resultate aus dieser ersten Studie eingehender zu analysieren (zugeschriebene Kompetenz und stellvertretende Valenzeinschätzung; Birrer & Seiler, 2008), und zur Untersuchung der Effekte der offenen Selbstgespräche auf die individuelle Leistung eines Teampartners wurde eine zweite, laborexperimentelle Studie durchgeführt. Zur Herstellung der drei experimentellen Bedingungen kam ein gleichgeschlechtlicher Konfident zum Einsatz, der als vermeintlicher Teampartner fungierte und der während der Golf-Putt-Aufgabe als Reaktion auf die eigenen Putts positive, negative oder keine Selbstgespräche führte. Bezogen auf die zugeschriebene Kompetenz zeigte sich kein allgemeiner, sondern ein von der Valenz der Probanden bedingter Effekt der negativen Selbstgespräche: War den Probanden die Aufgabe wichtig, führten negative Selbstgespräche zur Zuschreibung einer tiefen Kompetenz. Weiter lösten sowohl positive als auch negative Selbstgespräche die Einschätzung aus, dass dem Partner die Aufgabe wichtig ist. Keine Effekte hatten die Selbstgespräche auf die individuelle Leistung der Probanden. Explorativ durchgeführte Nachanalysen deuten jedoch darauf hin, dass sich die Selbstgespräche des Partners womöglich nach einer gewissen Zeit auf die individuelle Leistung der wahrnehmenden Person auswirken könnten, weshalb methodische Anpassungen diskutiert werden, mit Hilfe derer der Effekt der Selbstgespräche auf die Leistung gesteigert werden könnte. Neben den hypothesenprüfenden Tests ermittelten verschiedene Post-Hoc-Analysen aufschlussreiche Resultate (z.B. zu affektiven Reaktionen).

Die Ergebnisse der beiden Studien bringen klar zum Ausdruck, dass die interpersonale Perspektive bei der Erforschung der Effekte von offenen Selbstgesprächen bedeutsame Erkenntnisse für Theorie und Praxis liefern kann.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung und Problemstellung	9
2	Selbstgespräche	13
2.1	Begriffsdefinition und Forschungsansätze	13
2.2	Dimensionen von Selbstgesprächen	15
2.2.1	Wertigkeit	15
2.2.2	Offenheit	16
2.2.3	Selbstbestimmung	16
2.2.4	Funktion	17
2.2.5	Häufigkeit	19
2.3	Verbindung von Inhalt, Interpretation und Wirkung	19
2.4	Die soziale Seite der Selbstgespräche	20
2.4.1	Interpersonale Antezedenzen von Selbstgesprächen	21
2.4.2	Interpersonale Konsequenzen von Selbstgesprächen	24
2.4.3	Interpersonale Absichten bei der Äusserung von Selbstgesprächen	27
3	Personenwahrnehmung	30
3.1	Verschiedene Modelle zur Eindrucksbildung	30
3.2	Schematisches Modell der Personenwahrnehmung	31
3.3	Empirische Resultate zur Personenwahrnehmung bei Athleten	35
3.3.1	Qualitative Ergebnisse	35
3.3.2	Laborexperimente mit Videos zur Manipulation der momentanen Personeninformation	36
3.3.3	Forschungsbedarf	37
4	Attributive Reaktionen	39
4.1	Tripartite Model of Efficacy Beliefs	39
4.1.1	Antezedenzen und Konsequenzen der Other-Efficacy und RISE Beliefs	41
4.1.2	Empirische Resultate zu den Interrelationen, Antezedenzen und Konsequenzen der relationalen Wirksamkeitseinschätzungen	44
4.1.3	Estimations of the Other persons' Self-Efficacy (EOSE): Erweiterung des Modells um eine vierte Komponente	47
4.1.4	Forschungsbedarf	48
4.2	Stellvertretende Kompetenz- und Valenzeinschätzungen	49
5	Studie 1: Personenwahrnehmung nach offenen Selbstgesprächen im Badminton	
	Herren-Doppel	52
5.1	Fragestellung	52
5.2	Methode	53
5.2.1	Untersuchungsdesign	53
5.2.2	Stichprobe	54
5.2.3	Untersuchungsverlauf	54
5.2.4	Datenauswertung	58
5.3	Darstellung und Interpretation der Ergebnisse	62
5.3.1	Personenwahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen	62
5.3.1.1	Attributive Reaktionen	63
5.3.1.2	Erwartungsreaktionen	69
5.3.1.3	Affektive Reaktionen	70

5.3.1.4	Verhaltensreaktionen: Aufmuntern des verärgerten Partners bei negativen Selbstgesprächen	72
5.3.1.5	Wahrnehmungsergebnisse aufgrund ausbleibender Selbstgespräche	72
5.3.2	Alle identifizierten Personenwahrnehmungsergebnisse	73
5.3.2.1	Attributive Reaktionen.....	75
5.3.2.2	Affektive Reaktionen.....	87
5.4	Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse.....	90
5.4.1	Personenwahrnehmung aufgrund offener Selbstgespräche	91
5.4.2	Alle identifizierten Personenwahrnehmungsergebnisse	97
5.4.3	Bedeutung der momentanen Personeninformation „offene Selbstgespräche“	99
5.4.4	Relationale Wirksamkeitseinschätzungen im Badminton Herren-Doppel.....	100
5.5	Schlussfolgerungen	101
6	Studie 2: Der Einfluss von offenen Selbstgesprächen auf die Eindrucksbildung und die individuelle Leistung des Partners.....	103
6.1	Zielstellung	103
6.2	Herleitung der Hypothesen.....	104
6.3	Methode	106
6.3.1	Untersuchungsdesign	106
6.3.2	Stichprobe	106
6.3.3	Experimentelle Manipulation	107
6.3.4	Versuchsaufbau	110
6.3.5	Untersuchungsverlauf	111
6.3.6	Untersuchungsinstrumente.....	113
6.3.6.1	Fragebogen	114
6.3.6.2	Erfassung der individuellen Leistung	116
6.3.6.3	Audioaufnahmen	116
6.3.7	Datenauswertung	117
6.3.7.1	Datenscreening und Umgang mit fehlenden Werten	117
6.3.7.2	Detaillierte Analysestrategie.....	117
6.4	Darstellung und Interpretation der Ergebnisse.....	119
6.4.1	Voranalysen	119
6.4.1.1	Prüfung auf präexperimentelle Unterschiede.....	119
6.4.1.2	Manipulations-Check.....	119
6.4.2	Einschätzung der Kompetenz des Partners	120
6.4.3	Stellvertretende Valenzeinschätzung	121
6.4.4	Other-Efficacy Beliefs	123
6.4.5	Leistung der Probanden	124
6.5	Explorative Nachanalysen	127
6.5.1	Die eigene Valenz als Moderator bei der Personenwahrnehmung	127
6.5.2	Affektive Reaktionen auf offene Selbstgespräche des Partners	130
6.5.3	Übernahme der Konfidenten-Selbstgespräche durch die Probanden	134
6.6	Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse.....	136
6.6.1	Ziel 1: Kompetenz- und stellvertretende Valenzeinschätzung.....	136
6.6.2	Ziel 2: Offene Selbstgespräche als Antezedenzen von Other-Efficacy Beliefs	138
6.6.3	Ziel 3: Einfluss offener Selbstgespräche auf die individuelle Leistung.....	139
6.6.4	Explorative Nachanalysen	141

7 Gesamtdiskussion	144
7.1 Personenwahrnehmung aufgrund offener Selbstgespräche	144
7.2 Verhaltensreaktionen aufgrund offener Selbstgespräche.....	148
8 Fazit und Ausblick.....	151
Literaturverzeichnis.....	155
Anhang A: Unterlagen zur Studie 1	166
Anhang B: Unterlagen zur Studie 2.....	170
Selbstständigkeitserklärung	193

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Strukturierung der Selbstgesprächs-Funktionen (Graf, 2009; modifiziert nach Hardy et al., 2001, S. 314).....	18
Abbildung 2:	Matchinghypothese zur Funktion von Selbstgesprächen: Interaktion zwischen Aufgabenanforderungen und Selbstgesprächsinhalten (Hatzigeorgiadis et al., 2011, S. 352).....	19
Abbildung 3:	Schematisches Modell der Personenwahrnehmung (modifiziert nach Warr & Knapper, 1968, S. 20).....	32
Abbildung 4:	Positionierung der Kameras und Richtmikrophone zur Aufnahme der Spiele.....	56
Abbildung 5:	Aufnahme der Spiele (links) und der Selbstkonfrontationsinterviews (rechts).....	57
Abbildung 6:	Ablaufmodell der qualitativen Inhaltsanalyse; in den gestrichelten Kästchen sind die Massnahmen zur Überprüfung der Reproduzierbarkeit der Analyse festgehalten (modifiziert nach Mayring, 2010, S. 99)	60
Abbildung 7:	Konzeptuelles Modell der Studie inkl. Verortung der Hypothesen (grau hinterlegt: vermutete attributive Reaktionen, alle in Bezug auf den Teampartner)....	104
Abbildung 8:	Versuchsaufbau; Konfident rechts, Proband links (gestelltes Foto).....	110
Abbildung 9:	Verlauf der beiden Erhebungstermine (abhängige Variablen in kursiver Schrift, Manipulation der Selbstgespräche während der experimentellen Phase zu T2).....	111
Abbildung 10:	Veränderung der Kompetenzeinschätzung zum Partner über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen	121
Abbildung 11:	Veränderung der stellvertretenden Valenzeinschätzung über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen	122
Abbildung 12:	Leistungsverläufe von der Baseline (T1) über die drei Drittel der experimentellen Phase (T2) in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen.....	125
Abbildung 13:	Visualisierung der bedingten Effekte (Moderator: eigene Valenz) der negativen Selbstgespräche auf die Veränderung der Kompetenzeinschätzung (im Vergleich zur Kontrollgruppe)	129
Abbildung 14:	Veränderung des emotionalen Befindens über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen	131
Abbildung 15:	Veränderung des situativen Beziehungswerts über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen	132

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Antezedenzen der Other-Efficacy (OE) und RISE Beliefs entsprechend den theoretischen Annahmen des Tripartite Model of Efficacy Beliefs und den Aussagen von Athleten aus Athlet-Athlet-Dyaden (Mitte) resp. Athleten und Trainern aus Trainer-Athlet-Dyaden (rechts)	42
Tabelle 2:	Konsequenzen der Other-Efficacy (OE) und RISE Beliefs entsprechend den theoretischen Annahmen des Tripartite Model of Efficacy Beliefs und den Aussagen von Athleten aus Athlet-Athlet-Dyaden (Mitte) resp. Athleten und Trainern aus Trainer-Athlet-Dyaden (rechts)	43
Tabelle 3:	Statistiken der aufgenommenen Spiele.....	55
Tabelle 4:	Kategoriensystem; verwendet bei der qualitativen Analyse der Interviews nach der Methode der inhaltlichen Strukturierung.....	61
Tabelle 5:	Gesammelte Ergebnisse der Personenwahrnehmung nach offenen Selbstgesprächen des Partners oder der Gegner	64
Tabelle 6:	Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Leistungsvermögen“	74
Tabelle 7:	Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Mentaler Zustand“.....	77
Tabelle 8:	Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Kognitionen“	81
Tabelle 9:	Zusammenfassungen und exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Charaktereigenschaften“	84
Tabelle 10:	Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Erwartungsreaktionen“.....	86
Tabelle 11:	Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Affektive Reaktionen“	88
Tabelle 12:	Anzahl Probanden pro Konfident und Bedingung.....	107
Tabelle 13:	Selbstgesprächs- und Leistungsskript für die negative und positive Selbstgesprächsbedingung.....	109
Tabelle 14:	Masse der Zielscheibe	110
Tabelle 15:	Deskriptive und inferenzstatistische Daten zu möglichen präexperimentellen Unterschieden.....	119
Tabelle 16:	Einschätzung der Wertigkeit und der Wirkung der wahrgenommenen Selbstgespräche	120
Tabelle 17:	Deskriptive Statistik zur Einschätzung der Kompetenz des Partners	120
Tabelle 18:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für die abhängige Variable „Einschätzung der Kompetenz des Partners“.....	121
Tabelle 19:	Deskriptive Statistik zur stellvertretenden Valenzeinschätzung.....	122
Tabelle 20:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für die abhängige Variable „stellvertretende Valenzeinschätzung“	123
Tabelle 21:	Deskriptive Statistik und Ergebnisse der einfaktoriellen Varianzanalyse für die abhängige Variable „Other-Efficacy Beliefs“	123
Tabelle 22:	Deskriptive Statistik der individuellen Leistung der Probanden	124

Tabelle 23:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung, 4×3 ANOVA) mit Messwiederholung (vierstufig: (i) Baseline-Leistung. (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase) für die abhängige Variable „individuelle Leistung“	125
Tabelle 24:	OLS Regressionsmodelle für die Veränderung der Kompetenzeinschätzung (Residuen) zur Analyse der Moderationseffekte; Moderator: eigene Valenz	129
Tabelle 25:	Deskriptive Statistik zum emotionalen Befinden	131
Tabelle 26:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für das emotionale Befinden unter der Berücksichtigung der Kovariate „T2-Leistung“	131
Tabelle 27:	Deskriptive Statistik zum situativen Beziehungswert	132
Tabelle 28:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für den situativen Beziehungswert (transformiert mit Quadratwurzel-Funktion)	133
Tabelle 29:	Deskriptive Statistik und Ergebnisse der einfaktoriellen Varianzanalysen für die während der experimentellen Phase ausgesprochenen Selbstgespräche der Probanden	134
Tabelle 30:	Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse (Zeit×Bedingung, 4×3 ANOVA) mit Messwiederholung (vierstufig: (i) Baseline-Leistung. (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase) für die abhängige Variable „individuelle Leistung“ unter Berücksichtigung der Kovariaten „positive“ und „negative Probanden-Selbstgespräche“	135

1 Einleitung und Problemstellung

Als Selbstgespräche werden Aussagen bezeichnet, die eine Person an sich selber richtet und diese dabei entweder in Gedanken formuliert oder aber offen hörbar ausspricht (Hardy, 2006). Diese sogenannten verdeckten oder offenen Selbstgespräche kommen in unterschiedlichsten Situationen vor und sind im Alltag oft zu beobachten – sei es z.B. beim Einkaufen, wenn der Plastikbeutel reist und sich das Obst über den Boden verteilt (dann vermutlich eher in der offenen Form) oder beim Lernen, wenn Wissensinhalte memoriert werden sollen. Eine besondere Rolle scheinen Selbstgespräche im Sport zu spielen. So konnten Hardy und Kollegen nachweisen, dass Mannschafts- und Individualsportler¹ im Training, aber vor allem auch während Wettkämpfen und sowohl früh aber vor allem gegen Ende einer Saison regelmässig und häufig Selbstgespräche führen (Hardy, Gammage & Hall, 2001; Hardy, Hall & Hardy, 2004, 2005). Selbstgespräche kommen somit in fast allen Situationen im Sport vor und scheinen besonders dann vermehrt angewandt zu werden, wenn die sportliche Handlungssituation an Bedeutung gewinnt.

Auch verschiedene Sportpsychologen der angewandten Sportpsychologie weisen darauf hin, dass Selbstgespräche im Sport eine bedeutende Rolle spielen. Sie betonen ihre Bedeutung beispielsweise für die Kontrolle der eigenen Gedanken und Emotionen, für das Aufbauen von Selbstvertrauen, für die Erhöhung der Motivation und für die Leistungserbringung allgemein (z.B. Weinberg & Gould, 2003; Zinsser, Bunker & Williams, 2006). Sportpsychologische Forschungsbemühungen konnten diese postulierten Effekte der Selbstgespräche mehrheitlich bestätigen. So wurden in den letzten 20 Jahren zahlreiche empirische Studien zu Selbstgesprächen im Sport durchgeführt (für eine Übersicht siehe Meta-Analyse von Hatzigeorgiadis, Zourbanos, Galanis & Theodorakis, 2011), die beispielsweise mit Hilfe experimenteller Designs die Effekte von Selbstgesprächen auf die individuelle Leistung und Konzentration nachweisen (z.B. Hatzigeorgiadis, Theodorakis & Zourbanos, 2004; Latinjak & Torregrosa, 2011; Latinjak, Torregrosa & Renom, 2010; Perkos, Theodorakis & Chroni, 2002) oder den vermuteten Zusammenhang zwischen Selbstgesprächen und verschiedenen affektiven und emotionalen Zuständen bestätigen konnten (z.B. Conroy & Metzler, 2004; Hardy, Hall & Alexander, 2001).

Diese oben genannten Studien betrachten das Selbstgespräch als rein intrapersonales Phänomen, indem sie ausschliesslich die Effekte der Selbstgespräche auf die mit sich selbst sprechende Person untersuchen. Wird jedoch der Sport in einem öffentlichen Setting oder innerhalb eines Teams ausgeübt, können besonders die offenen Selbstgespräche auch als interpersonale Phänomene betrachtet werden (Van Raalte, Brewer, Cornelius & Petitpas, 2006). So vermuten Van Raalte et al. (2006), dass Athleten mit ihren Selbstgesprächen teilweise auch interpersonale Absichten verfolgen, in dem sie ihre offenen Selbstgespräche gezielt zur Selbstdarstellung einsetzen. Für den mit sich selbst sprechenden Athleten sind im

¹ In der vorliegenden Arbeit wird darauf geachtet, möglichst geschlechtsneutrale Formulierungen zu verwenden. Ist keine zufriedenstellende geschlechtsneutrale Formulierung möglich, wird stellvertretend für beide Geschlechter das generische Maskulin verwendet.

Endeffekt jedoch nicht die Absichten sondern die interpersonalen Konsequenzen seiner offenen (und mit oder ohne interpersonale Absichten geäußerten) Selbstgespräche entscheidend und zwar besonders dann, wenn er seine Selbstgespräche während eines Wettkampfes und in Anwesenheit eines Gegners oder eines Partners laut ausspricht. Solche offenen Selbstgespräche kommen zumindest in Rückschlagsportarten häufig vor, wie verschiedene Beobachtungsstudien zeigen konnten: Tennisspieler im Einzel (Van Raalte, Brewer, Rivera & Petitpas, 1994; Van Raalte, Cornelius, Brewer & Hatten, 2000) und auch Badmintonspieler im Doppel (Adamer, 2012) sprechen während ihrer Begegnungen häufig laut und mehrheitlich negativ mit sich selber. Es ist davon auszugehen, dass solche laut ausgesprochenen Selbstgespräche nicht nur den Ratern wissenschaftlicher Beobachtungsstudien auffallen, sondern auch vom Gegner und dem Partner des mit sich selbst sprechenden Spielers wahrgenommen werden. Denn dieser Selbstgespräche führende Spieler ist mit dafür verantwortlich, ob sein Gegner oder sein Partner ihre jeweiligen Ziele, nämlich den Gewinn des Wettkampfes, werden erreichen können. Daher sollten sowohl der Gegner als auch der Partner darauf aus sein, sich unter der Zuhilfenahme verschiedenster Informationsquellen einen möglichst akkuraten Eindruck vom mit sich selbst sprechenden Spieler zu bilden. Dieser letzte Schluss basiert auf der Annahme von Fiske und Neuberg (1990), dass eine wahrnehmende Person bei der Personenwahrnehmung besonders dann eine fundierte, datenbasierte Informationsverarbeitung betreibt, wenn ihr Interaktionspartner für das Erreichen des eigenen Interaktionsziels eine bedeutende Rolle spielt.

Ein sehr eindrückliches Beispiel für die eben geschilderte Vermutung konnte bei der Begegnung zwischen den beiden Tennisprofis Nikolai Davidenko und Tommy Haas beobachtet werden, die 2007 im Rahmen der Viertelfinals des Australian Opens stattfand. Mit Eins zu Zwei Sätzen in Rückstand liegend, begann Tommy Haas während eines Seitenwechsels laut mit sich zu sprechen und bezeichnete sich darin unter anderem als Idioten. In der anschließenden Pressekonferenz gab Nikolai Davidenko zu erkennen, dass er diese Selbstgespräche wahrgenommen hatte: „Ich dachte, er ist verrückt geworden“ (Scheffler, 2007, 24. Januar). Er nahm also aufgrund der Selbstgespräche seines Gegners eine Einschätzung zu dessen mentalen Zustand vor. Von ganz ähnlichen interpersonalen Konsequenzen berichten die von Rimmer, Greenlees, Graydon, Thelwell und Buscombe (2008) interviewten Tennisspieler. Danach gefragt, aufgrund welcher Informationen sie sich zu Beginn einer Begegnung einen Eindruck von ihrem Gegner bildeten, gaben diese an, die offenen Selbstgespräche der Gegner bei der Einschätzung ihres emotionalen Befindens und ihrer Motivationslage zu verwenden.

Untersuchungen zu solchen oder ähnlichen interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen wurden bislang nur sehr wenige durchgeführt. Lediglich drei Studien nahmen sich dieses Themas an. Dabei handelt es sich um ausschliesslich laborexperimentelle Studien, in welchen mit Hilfe von manipulierten Videos aufgezeigt werden konnte, dass sich offene Selbstgespräche auf die Einschätzung der Kompetenz der mit sich selbst sprechenden Person (Graf, Lier & Seiler, 2012; Van Raalte et al., 2006) und auf die individuelle Leistung

der Probanden auswirkten (Gould & Weiss, 1981). Beispielsweise unterlegten Van Raalte et al. (2006) Videosequenzen zweier Tennisspiele mit positiven, negativen oder ohne Selbstgespräche und zeigten diese Videos einem Between-Subjects-Design folgend ihren Probanden. Die Probanden schätzten Spieler mit positiven Selbstgesprächen als kompetenter ein als Spieler mit negativen oder ohne Selbstgespräche. Feldbasierte Studien, welche die während eines realen Wettkampfes auftretenden interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen untersuchen, fehlen bislang gänzlich.

Als Fazit bleibt somit festzuhalten, dass erste laborexperimentelle Studien und Aussagen verschiedener Tennisspieler (siehe Rimmer et al., 2008 und das Beispiel *Davidenko-Haas*) die Vermutung unterstützen, dass offene Selbstgespräche nicht zu vernachlässigende, interpersonale Konsequenzen aufweisen. Die empirische Befundlage ist jedoch eher schmal. Aus diesen Gründen wird mit der vorliegenden Arbeit das Ziel verfolgt, die interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen im Sport eingehend zu untersuchen. Der Fokus dieser eingehenden Untersuchung liegt dabei erstens auf den *Wahrnehmungsergebnissen, die solche offenen Selbstgespräche auslösen* (z.B. Welche Eindrücke bildet sich ein Athlet von einem anderen, mit sich selbst sprechenden Athleten?) und somit auf einer kognitiven Ebene und zweitens auf dem Effekt der offenen Selbstgespräche auf die *individuelle Leistung eines Partners*, der diese Selbstgespräche wahrnimmt – und somit auch auf einer Verhaltensebene. Gemäss Van Raalte et al. (2006) führt diese Berücksichtigung des Einflusses „of self-talk on observers as well as the athletes themselves ... to a more thorough understanding of self-talk in the sport environment“ (S. 135).

In den ersten drei Kapiteln der vorliegenden Arbeit wird zunächst das theoretische Grundgerüst aufgearbeitet. Dazu wird als Erstes das Phänomen des Selbstgesprächs näher beleuchtet und hauptsächlich dessen interpersonale resp. soziale Seite diskutiert. Anschliessend wird mit dem Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) jenes Modell vorgestellt, das zur Erklärung der Wahrnehmung und Verarbeitung von Selbstgesprächen herangezogen wird. In Kapitel 4 werden mit den Other-Efficacy Beliefs und dem zugehörigen Tripartite Model of Efficacy Beliefs (Lent & Lopez, 2002) sowie den stellvertretenden Kompetenz- und Valenzeinschätzungen (Birrer & Seiler, 2008) mögliche attributive Reaktionen diskutiert, die das Ergebnis der Wahrnehmung eines Selbstgesprächs eines Partners oder Gegeners sein können. In den zwei folgenden Kapiteln 5 und 6 werden die beiden durchgeführten empirischen Studien präsentiert. Die erste Studie untersucht unter Anwendung eines qualitativen Vorgehens (Selbstkonfrontationsinterviews), ob die während eines Wettkampfes im Badminton Herren-Doppel geäusserten offenen Selbstgespräche von einem Partner oder einem Gegner wahrgenommen werden und welche Wahrnehmungsergebnisse diese Selbstgespräche auslösen. Dabei dient das erwähnte Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) als theoretische Grundlage, das dabei helfen soll, die in den Interviews gesammelten Aussagen der Probanden zu strukturieren. Aufbauend auf den Resultaten dieser ersten Studie und den oben erwähnten laborexperimentellen Studien wurde die zweite, laborexperimentelle Studie geplant und

durchgeführt. Diese nimmt die offenen Selbstgespräche eines Partners in den Fokus und hat zum Ziel, die Allgemeingültigkeit einiger der in der ersten Studie ermittelten Personenwahrnehmungsergebnisse (attributive Reaktionen; Warr & Knapper, 1968) auf offene Selbstgespräche des Partners zu überprüfen. Zudem wird dem zweiten Ziel der vorliegenden Arbeit folgend untersucht, ob sich die offenen Selbstgespräche des Partners auf die individuelle Leistung der wahrnehmenden Person auswirken. Die Diskussion der Resultate dieser beiden Studien erfolgt zunächst getrennt voneinander und zum Schluss der Arbeit zusammenfassend.

2 Selbstgespräche

Da es sich beim Selbstgespräch um ein alltägliches Phänomen handelt, besitzen viele Personen eine mehr oder weniger vage Vorstellung davon, was darunter zu verstehen ist. Landläufig wird dann von einem Selbstgespräch gesprochen, wenn eine Person mehr oder weniger laut mit sich selbst spricht. Da in der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit dem Selbstgespräch eine von diesem Alltagsverständnis abweichende Definition verwendet wird und die Definition eines Phänomens weitreichende Konsequenzen für dessen anschließende Beforschung hat (z.B. hinsichtlich der Operationalisierung), wird in der Folge die Definition der Selbstgespräche diskutiert. Diese Auseinandersetzung und die anschließende Diskussion der verschiedenen Dimensionen des Selbstgesprächs geschieht relativ kurz, da in einer früheren Arbeit (Graf, 2009) bereits ausführlich darauf eingegangen wurde.

2.1 Begriffsdefinition und Forschungsansätze

In der psychologischen Forschungsliteratur werden für miteinander verwandte und teilweise sich kaum voneinander unterscheidende Konstrukte, die sich mit den subjektiven Erfahrungen des „Mit-sich-selber-Redens“ auseinandersetzen, unterschiedliche Begriffe verwendet (z.B. *automatic thoughts*, *internal dialogue*, *self-verbalizations*, *self-statements*). Dahingegen hat sich in der Literatur zur sportpsychologischen Forschung der Begriff *self-talk* (Selbstgespräche) durchgesetzt (Theodorakis, Hatzigeorgiadis & Zourbanos, 2012). Unabhängig davon werden diese Selbstgespräche aber von verschiedenen Autoren ganz unterschiedlich umschrieben und definiert. Als einer der ersten hat sich Hardy (2006) mit den kursierenden Definitionen auseinandergesetzt. Er unterteilt die Definitionen grob in die eher globalen, weil weitreichenden, gedankenorientierten Definitionsansätze (z.B. Weinberg & Gould, 2003, S. 364: „anytime you think about something, you are in a sense talking to yourself“) und die präziseren, weil am Begriff der „Selbstaussage“ resp. der Selbstinstruktion orientierten Definitionen. Die globalen Definitionsansätze kritisiert er, weil sie beispielsweise nicht zwischen den Selbstgesprächen an sich und den damit verbundenen Konsequenzen unterscheiden (z.B. Theodorakis, Chroni, Laparidis, Bebetos & Douma, 2001). Weiter bemängelt er, dass sie aufgrund ihrer zu globalen Formulierung zu vage sind (z.B. Weinberg & Gould, 2003). Dies führe erstens dazu, dass solche Definitionen auch andere kognitive Phänomene wie z.B. Tagträume oder Visualisierungen einschliessen und dass zweitens die Operationalisierung und dementsprechend die Erhebung des so definierten Phänomens sehr schwierig bis unmöglich wird.

Unter anderem auf der Grundlage dieser Argumente erklärt Hardy (2006), dass die am Phänomen der Selbstaussage orientierten Definitionen, wie z.B. jene von Hackfort und Schwenkmezger (1993)², für die in der sportpsychologischen Literatur vorherrschenden Ansätze zur Untersuchung von Selbstgesprächen passender sind. Hardy (2006) scheint mit

² „In an internal dialogue, the individual interprets feelings and perceptions, regulates and changes evaluations and convictions, and gives him/herself instructions and reinforcement“ (Hackfort & Schenkmezger, 1993, S. 355)

dieser Einschätzung nicht alleine zu stehen, haben doch einige der Autoren, die in ihren älteren Publikationen noch eine globale Definition referieren (Theodorakis et al., 2001), in ihren neueren Publikationen an der Selbstaussage orientierte Definitionen verwendet (Chroni, Perkos & Theodorakis, 2007; Zinsser et al., 2006).

Hardy (2006) entwirft nach der Diskussion dieser Punkte und aufgrund der augenfälligen Ähnlichkeit vermutlich orientiert an der Definition von Hardy et al. (2005) eine neue, umfassende Definition von Selbstgesprächen:

Self-talk should be defined as:

- a) verbalizations or statements addressed to the self;
- b) multidimensional in nature;
- c) having interpretive elements [in] association with the content of statements employed;
- d) is somewhat dynamic; and
- e) serving at least two functions; instructional and motivational, for the athlete. (Hardy, 2006, S. 84)

Diese Definition hatte einen weitreichenden Einfluss auf die Forschungsbemühungen zum Selbstgespräch im Sport, wird sie doch in vielen der seither erschienenen Publikationen verwendet (Kolovelonis, Goudas & Dermitzaki, 2011; Latinjak et al., 2010; Theodorakis, Hatzigeorgiadis & Chroni, 2008; Theodorakis et al., 2012; Zourbanos, Hatzigeorgiadis, Tsiakaras, Chroni & Theodorakis, 2010). Auch in der vorliegenden Arbeit findet diese Definition von Hardy (2006) Verwendung. Während der erste Aspekt der Selbstgespräche (an sich selbst gerichtete Aussagen) obenstehend bereits angesprochen wurde, werden in der Folge die übrigen vier Aspekte erläutert. Bezogen auf die angesprochenen Dimensionen, die vorhandene Dynamik und die Funktionen der Selbstgespräche (Aspekte b, d und e) geschieht dies in Abschnitt 2.2 Der Aspekt der interpretierbaren Anteile wird in Abschnitt 2.3 diskutiert.

Forschungsansätze

Was die Definition von Hardy (2006) nicht anspricht, jedoch gemäss Theodorakis et al. (2012) für das Verständnis der Forschungsergebnisse zum Selbstgespräch essentiell ist, sind die beiden unterschiedlichen Forschungsansätze, die in der sportpsychologischen Forschung zum Selbstgespräch zur Anwendung kommen. Der erste Ansatz interessiert sich für die Selbstgespräche, welche die Athleten während eines Wettkampfes (vermutlich spontan und automatisch, eventuell aber auch ganz gezielt und strategisch) führen und die Antezedenzen sowie Konsequenzen, die mit diesen Selbstgesprächen zusammenhängen. Dabei werden die Selbstgespräche meist in Feldstudien mit Hilfe von Fragebögen oder durch Beobachtung erhoben. Der zweite Ansatz fokussiert auf die Effekte des Selbstgesprächs und fasst es als mentale Strategie auf. Studien dieses Ansatzes untersuchen mit grösstenteils experimentellen Designs die Wirkung der gezielten Anwendung von Selbstgesprächen (meistens in Form von einzelnen Stichworten) auf die Leistung oder auf andere abhängige Variablen (Hatzigeorgiadis & Biddle, 2008). Unabhängig davon steht bei beiden Ansätzen dasselbe

Phänomen in Zentrum, nämlich die an sich selbst gerichtete Aussage. Die Unterschiede bestehen somit lediglich darin, dass der erste Ansatz die Selbstgespräche zu erheben versucht (z.B. durch Beobachtung oder Befragung) und der Zweite die Selbstgespräche gezielt manipuliert (z.B. durch die Vorgabe von Selbstgesprächsaussagen) und dann deren Auswirkungen untersucht.

2.2 Dimensionen von Selbstgesprächen

Um weiter klarzustellen, was unter Selbstgesprächen zu verstehen ist, identifiziert und beschreibt Hardy (2006) sechs verschiedene Aspekte der Erscheinungsformen von Selbstgesprächen – er spricht dabei von den bereits oben erwähnten „Dimensionen“. Es sind dies die Dimensionen der Wertigkeit, der Offenheit, der Selbstbestimmtheit, der Funktion, der Frequenz und der motivationalen Interpretation. In der Folge wird nur von fünf Dimensionen die Rede sein, da die letztgenannte Dimension (motivationale Interpretation) in Abschnitt 2.3 berücksichtigt wird, wo der Zusammenhang zwischen Inhalt, Interpretation und Wirkung des Selbstgespräches diskutiert wird.

2.2.1 Wertigkeit

Die Dimension der Wertigkeit – Kleinert (2003) verwendet hier den Begriff der „Konnotation“ – bezieht sich auf den Inhalt der Selbstgespräche und unterteilt die an sich selbst gerichteten Aussagen in positive und negative Selbstgespräche (Hardy, 2006). Eher selten ist auch von neutralen Selbstgesprächen die Rede. Perkos et al. (2002) sprechen beispielsweise vom „neutral ST [self-talk], instructional in purpose“ (S. 369). Solche auf die Instruktion abzielende Selbstgespräche werden jedoch üblicherweise der Dimension der Funktion zugeordnet (siehe Abschnitt 2.2.4).

Die Wertigkeit ist die am besten untersuchte Dimension der Selbstgespräche, wobei die Mehrzahl der durchgeführten Studien den Einfluss der positiven Selbstgespräche auf die Leistung von Sportlern untersuchte. Allgemein wird angenommen, dass positive Selbstgespräche sich positiv auf die Leistung auswirken (weil sie z.B. das Selbstvertrauen des Athleten erhöhen oder ihm dabei helfen, die Konzentration aufrecht zu halten; Weinberg & Gould, 2003) und dass negative Selbstgespräche die Leistung beeinträchtigen (weil sie z.B. Angst auslösen oder als selbsterfüllende Prophezeiungen funktionieren; Theodorakis, Weinberg, Natsis, Douma & Kazakas, 2000; Zinsser et al., 2006). Tod, Hardy und Oliver (2011) konnten in ihrem systematischen Review zu den intrapersonalen Effekten von Selbstgesprächen im Sport nur den positiven Effekt der positiven Selbstgespräche auf die Leistung bestätigen: Neun der gesamthaft zwölf unabhängigen Effekte und somit 75% der Effekte konnten eine positive Wirkung der positiven Selbstgespräche auf die Leistung nachweisen. Die übrigen vier Effekte zeigten keinen – auch keinen negativen – Effekt. Keine der drei Studien, welche die Wirkung von negativen Selbstgesprächen untersuchten, konnten irgendeinen Effekt auf die Leistung ermitteln.

2.2.2 Offenheit

Die Dimension der Offenheit wurde bereits zu Beginn der vorliegenden Arbeit angesprochen. Sie berücksichtigt die Art und Weise, wie ein Selbstgespräch geäußert wird und besitzt mit den beiden Ausprägungen offen und verdeckt ebenfalls zwei Pole. Die offenen Selbstgespräche werden laut ausgesprochen und sind somit für aussenstehende Personen hörbar. Dadurch kann das offene Selbstgespräch durch Beobachtung erhoben werden. Das verdeckte Selbstgespräch bezeichnet jene Aussagen, die ein Athlet nur in Gedanken, ohne diese zu verbalisieren, an sich selber richtet. Es vollzieht sich sozusagen nur „im Innern des Kopfes“ („*using a small voice inside one's head*“; Hardy, 2006, S. 83), wodurch es für Aussenstehende nicht hörbar ist und sich einer Beobachtung entzieht.

Laut Engeli (1982) sollte sich das offene Selbstgespräch im Vergleich zum verdeckten Selbstgespräch zur Absolvierung bestimmter Aufgaben besser eignen. Dabei unterlässt er es, diese Aufgaben konkret zu benennen. Bei der Begründung seiner Vermutung bezieht er sich auf die speziellen Merkmale des offenen Selbstgesprächs. So führe es beispielsweise aufgrund der zusätzlichen Zeit, die das Artikulieren einer Aussage benötige, zu einer Verlangsamung der Bewusstseinsprozesse und ganz allgemein lenke es die Konzentration auf handlungsrelevante Gedanken. Auch Hardy (2006) vermutet einen unterschiedlichen Effekt der offenen und verdeckten Selbstgespräche und stützt sich dabei auf die Erkenntnisse der Zielsetzungsforschung (vgl. Kylo & Landers, 1995). Gemäss diesen weisen öffentlich kommunizierte Ziele grössere Effekte auf als nur im Privaten gesetzte, geheime Ziele. Daraus leitet er ab, dass offene Selbstgespräche sich stärker auf die mit sich selbst sprechende Person auswirken sollten, da sie aufgrund der Öffentlichkeit der Aussagen ähnlich den öffentlichen Zielen einen sozialen Standard setzen. Das Wissen um diesen gesetzten Standard sollte dann den Handlungsdruck bei der mit sich selbst sprechenden Person erhöhen. Masciana, Van Raalte, Brewer, Brandon und Coughlin (2001) berichten jedoch von Versuchsteilnehmern, die im Rahmen einer experimentellen Studie bei einer Dartwurfauflage offene Selbstgespräche führen mussten, welche die Anwendung der offenen Selbstgespräche als unangenehm (*felt awkward to use*), störend und ablenkend empfanden. Somit wäre es also auch denkbar, dass offene Selbstgespräche weniger wirksam sein könnten als verdeckte Selbstgespräche.

Diese unterschiedlich begründeten und teilweise gegenläufigen Effektivitätsunterschiede wurden laut Hardy (2006) bis zum Zeitpunkt seiner Publikation keiner direkten empirischen Überprüfung unterzogen. An dieser Tatsache hat sich auch bis zum jetzigen Zeitpunkt nichts geändert.

2.2.3 Selbstbestimmung

Dieser Aspekt des Selbstgesprächs beschäftigt sich mit der Frage, wie selbstbestimmt das Selbstgespräch stattfindet. Wieder bilden zwei gegenseitige Pole, das aufgetragene und das selbstbestimmte Selbstgespräch die beiden Endpunkte eines Kontinuums. Die aufgetragenen Selbstgespräche äussert der Athlet ohne jede eigene Selbstbestimmung. Er erhält also beispielsweise von seinem Trainer nicht nur die Aufforderung, dass er Selbstgespräche führen soll, sondern auch die konkrete Anweisung, wie er dies zu tun hat und welche Inhalte die

Aussagen haben sollen. Beim selbstbestimmten Selbstgespräch bestimmt der Athlet selbst über den Inhalt, den Zeitpunkt und auch die Offenheit des Selbstgesprächs. Es geschieht also auf eine natürliche Art und Weise (Hardy, 2006).

Da Selbstgespräche nicht nur an die Anforderungen der Aufgabe (siehe Abschnitt 2.2.4) sondern auch an die individuellen Präferenzen angepasst werden sollten, liegt die Vermutung nahe, dass teilweise oder vollständig selbstbestimmte Selbstgespräche effektiver sind als aufgetragene Selbstgespräche (Theodorakis et al., 2012). Wie bei der Offenheits-Dimension wurden bislang noch keine Studien durchgeführt, die die Wirksamkeit von aufgetragenen und selbstbestimmten Selbstgesprächen miteinander verglichen hätten. In ihrer Metanalyse konnten Hatzigeorgiadis et al. (2011) immerhin einen Vergleich zwischen jenen Studien machen, die eine Selbstbestimmung hinsichtlich des Inhaltes bzw. der Offenheit zulassen und solchen, die den Inhalt bzw. die Offenheit der zu äussernden Selbstgespräche vorschrieben. Es zeigten sich keine signifikanten Effektivitätsunterschiede zwischen diesen Studien. Dies würde vermuten lassen, dass die Effekte unabhängig vom Selbstbestimmungsgrad der Selbstgespräche sind. Hatzigeorgiadis et al. (2011) argumentieren jedoch anders. Sie vermuten, dass die Resultate der Metaanalyse lediglich die Erfahrung der Forscher bei der Wahl der Inhalte und beim Entscheid für die Offenheit resp. Verdecktheit der Selbstgespräche nachzeichnen. Beispielsweise trugen die Forscher fast all jener Studien, welche keine Wahl bezüglich der Offenheit der Selbstgespräche liessen, ihren Probanden das verdeckte Selbstgespräch auf. In Anbetracht der Aussagen der Probanden von Masciana et al. (2001) scheinen die Probanden allgemein diese Form von Selbstgesprächen zu bevorzugen. Demnach war es Hatzigeorgiadis et al. (2011) vermutlich gar nicht möglich, einen Effekt der Selbstbestimmung nachzuweisen, da die Probanden ihre bevorzugten Selbstgespräche aufgetragen erhielten.

2.2.4 Funktion

Diese Dimension setzt sich mit der Frage auseinander, wozu Athleten Selbstgespräche anwenden - welche Funktion das Selbstgespräch also für den Athleten einnimmt. Hardy (2006) beruft sich bei der Benennung der beiden Hauptfunktionen der Instruktion und Motivation auf die Resultate von Hardy und Gammage et al. (2001), welche in einer qualitativen Studie 150 Sportler verschiedener Sportarten unter anderem dazu befragten, wozu sie Selbstgespräche führen, wenn sie sich in einem sportlichen Setting befinden.

Allgemein wird vermutet, dass sich instruierende und motivierende Selbstgespräche über unterschiedliche Wirkungsweisen auf die Leistung auswirken. Während die instruierenden Selbstgespräche die Qualität der Handlungsausführung verbessern sollen und die Leistung dadurch unmittelbar beeinflussen, sollen die motivierenden Selbstgespräche über die Regulation der Handlungsausführung und somit auf einem mittelbarem Weg die Leistung optimieren (Hardy, Gammage et al., 2001; Kleinert, 2003). Diese beiden Hauptfunktionen können weiter in spezifische Unterfunktionen unterteilt werden (siehe Abbildung 1). Für eine detailliertere Auseinandersetzung mit diesen Unterfunktionen und für konkrete Beispiele von motivierenden oder instruierenden Selbstgesprächen sei hier auf Graf (2009) verwiesen.

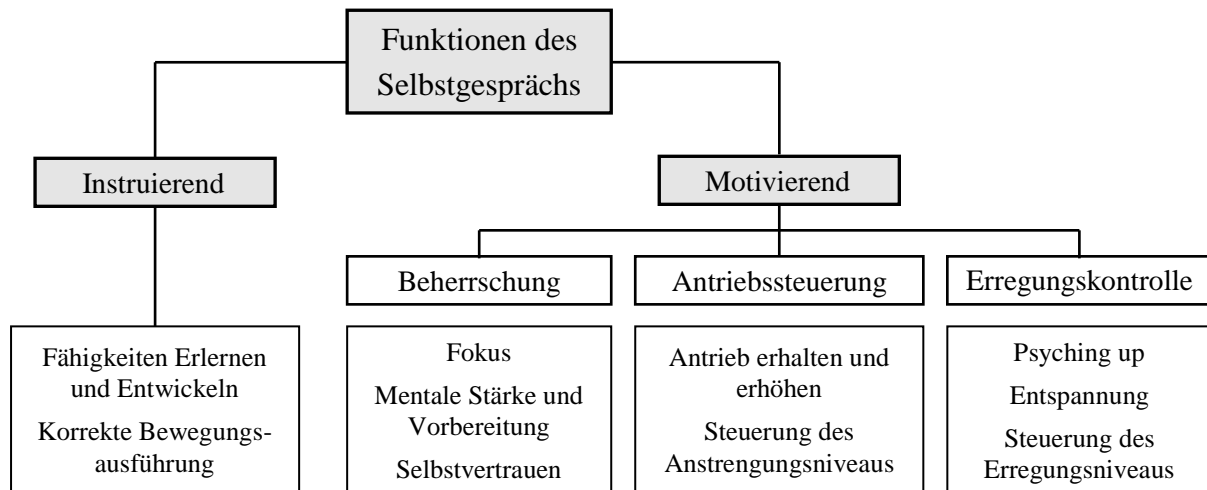


Abbildung 1: Strukturierung der Selbstgesprächs-Funktionen (Graf, 2009; modifiziert nach Hardy et al., 2001, S. 314)

Die Dimension der Funktion ist neben jener der Wertigkeit die am intensivsten erforschte Selbstgesprächsdimension. Dabei befassten sich viele Studien (Hatzigeorgiadis et al., 2004; Kolovelonis et al., 2011; Theodorakis et al., 2000) mit der Frage, ob im Sinne einer Matchinghypothese motivierende Selbstgespräche bei Tätigkeiten mit eher grobmotorischen Anforderungen die Leistung in einem stärkeren Masse zu steigern vermögen als instruierende Selbstgespräche. Und ob im Gegenzug bei feinmotorischen Aufgaben, bei welchen Geschick, Timing und Präzision verlangt sind, instruierende Selbstgespräche gegenüber motivierenden Selbstgesprächen zu bevorzugen sind. Während Tod et al. (2011) im Rahmen ihres systematischen Reviews in den berücksichtigten Studien keine Bestätigung für eine solche Matchinghypothese finden, entsprechen die Resultate der Metaanalyse von Hatzigeorgiadis et al. (2011) zumindest teilweise den Erwartungen. So sind erstens die Effekte der instruierenden Selbstgespräche bei feinmotorischen Aufgaben grösser als bei grobmotorischen Aufgaben und zweitens weisen die instruierenden Selbstgespräche bei feinmotorischen Aufgaben grössere Effekte auf als die motivierenden Selbstgespräche (Abbildung 2). Hingegen zeigen sich bei den grobmotorischen Aufgaben keine Effektunterschiede zwischen den beiden Selbstgesprächstypen (Hatzigeorgiadis et al., 2011). Da die Metaanalyse von Hatzigeorgiadis et al. (2011) für alle vier Kombinationen der beiden Selbstgesprächstypen mit den beiden Aufgabentypen positive Effekte ermittelte (siehe Abbildung 2), ist es nicht verwunderlich, dass das systematische Review von Tod et al. (2011) die Matchinghypothese nicht bestätigen konnte. Dazu ist ihr methodisches Vorgehen, welches nur zwischen negativen, positiven und nicht vorhandenen Effekten differenziert und keine Aussagen zur Stärke der Effekte machen kann, nicht sensibel genug.

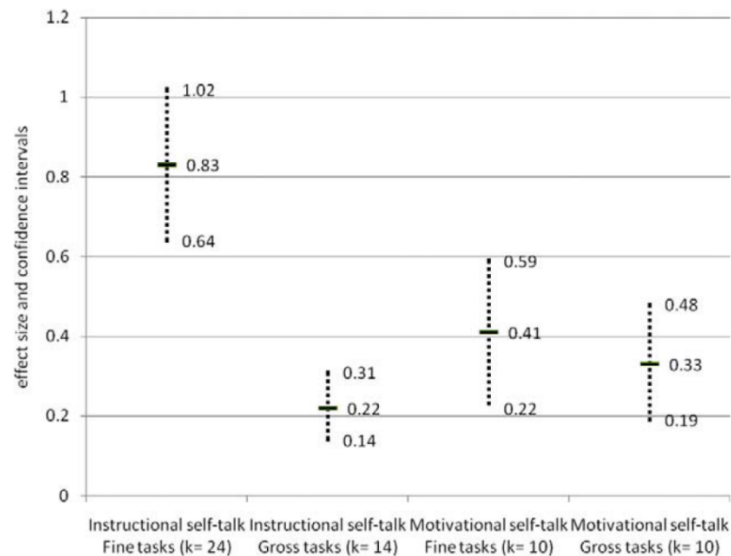


Abbildung 2: *Matchinghypothese zur Funktion von Selbstgesprächen: Interaktion zwischen Aufgabenanforderungen und Selbstgesprächsinhalten (Hatzigeorgiadis et al., 2011, S. 352)*

2.2.5 Häufigkeit

Die Dimension der Häufigkeit beschäftigt sich damit, wie häufig ein Individuum Selbstgespräche anwendet. Dabei scheint die Häufigkeit der Selbstgespräche im Allgemeinen resp. die Häufigkeit der negativen Selbstgespräche im Speziellen mit dem Leistungsniveau resp. dem Erfolg im Sport zusammenzuhängen (Mahoney & Avenier, 1977; Van Raalte et al., 1994). Zudem werden im Verlaufe einer Saison (Saisonpause, frühe bis späte Wettkampfphase) immer mehr Selbstgespräche geäußert (Hardy et al., 2004) und in Wettkämpfen werden mehr Selbstgespräche verwendet als in Trainings (Hardy et al., 2005). Die in der Definition von Hardy (2006) erwähnte Dynamik von Selbstgesprächen wird mit diesen Resultaten klar erkenntlich.

2.3 Verbindung von Inhalt, Interpretation und Wirkung

Gemäss der Definition von Hardy (2006) weisen Selbstgesprächsaussagen interpretierbare Anteile auf (siehe Abschnitt 2.1, Aspekt c), die mit dem Inhalt der Aussage in Verbindung stehen. Hardy (2006) versucht mit dieser Feststellung deutlich zu machen, dass vom Inhalt eines Selbstgesprächs nicht direkt auf dessen Wirkung geschlossen werden kann. Dabei steht die Wirkung mit dem Inhalt der Aussage natürlich in Verbindung, sie hängt jedoch von der Interpretation dieses Inhaltes ab. So vermutet beispielsweise Goodhardt (1986), dass die negative Selbstgesprächsgruppe in ihrer Studie deshalb eine Leistungsverbesserung in der Anagramm-Aufgabe aufwies, weil die negativen Selbstgespräche motivierend auf sie wirkten. Gemäss Theodorakis et al. (2012) ist die Interpretation der Selbstgesprächsinhalte abhängig von den situativen Gegebenheiten und von den individuellen Eigenschaften der mit sich selbst sprechenden Person. Welches diese Situations- und Persönlichkeitseigenschaften sind, benennen sie jedoch nicht. Es wäre aber denkbar, dass beispielsweise das Selbstvertrauen eine wichtige Rolle spielen könnte. So argumentieren Van Raalte et al. (1994), dass ein negatives

Selbstgespräch wie z.B. „That stinks“ für einige Athleten gleichbedeutend sein könnte mit der Aussage „Come on, you are a good player and can do better“ (S. 412). Diese Interpretation setzt voraus, dass der Athlet sich tatsächlich als „guten Spieler“ einschätzt, er somit ein hohes Selbstvertrauen hat. Ausgangspunkt für dieses hypothetische Beispiel von Van Raalte et al. (1994) bilden ihre Beobachtung, dass einige der negativ mit sich selbst sprechenden Spieler ihr Spiel „trotzdem“ gewinnen konnten. Wie bereits Goodhardt (1986) leiten sie basierend auf diesen Resultaten die Vermutung ab, dass diese Spieler die inhaltlich negativen Selbstgespräche als motivierend empfanden.

Dem Sachverhalt, dass ein Selbstgespräch einerseits aufgrund des Inhaltes aber andererseits auch aufgrund seiner Wirkung (beispielsweise auf die Leistung) als positiv oder negativ beschrieben werden kann, wird laut Theodorakis et al. (2012) in der sportpsychologischen Forschung oftmals zu wenig Rechnung getragen. Da dies zu Missverständnissen führen könne, empfehlen sie, die Unterscheidung zwischen positiven und negativen Selbstgesprächen allein aufgrund der Inhalte der Aussagen vorzunehmen. Genauso sollte die Unterscheidung zwischen motivierenden und instruierenden Selbstgesprächen nur aufgrund der Inhalte geschehen. Wird hingegen der Effekt von Selbstgesprächen auf eine bestimmte abhängige Variable untersucht, schlagen sie die Verwendung der Begriffe *facilitative* und *debilitative effects* vor. So wird deutlich, dass die individuelle Interpretation der Inhalte berücksichtigt wird und nicht die Inhalte als einziges Unterscheidungskriterium verwendet werden.

Cumming, Nordin, Horton und Reynolds (2006) entsprechen dieser Empfehlung bzw. kamen ihr bereits zuvor. In ihrer Studie untersuchten sie die Wirkung verschiedener Selbstgespräche und Visualisierungen auf die Selbstwirksamkeit und die Leistung im Dart. Sie verwenden dabei die Begriffe *facilitative* und *debilitative self-talk*, die sie folgendermassen definieren: “facilitative ST is defined as ST designed to aid an athlete’s ability to perform, modify important cognitions, stay focused, regulate arousal and anxiety, and cope with difficulties. Debilitative ST, on the other hand, is defined as ST designed to impair an athlete’s ability to achieve these same outcomes” (S. 258). Bei der Benennung dieser beiden Begriffe orientierten sie sich an der Literatur zur Visualisierung im Sport (z.B. Short et al., 2002), in welcher häufig zwischen *facilitative* und *debilitative imagery* unterschieden wird.

2.4 Die soziale Seite der Selbstgespräche

Wie in der Einleitung erwähnt, wird das Selbstgespräch in der sportpsychologischen Forschung mehrheitlich als rein intrapersonales Phänomen behandelt. Häufig werden sowohl die Antezedenzen als auch die Konsequenzen von Selbstgesprächen nur auf die mit sich selbst sprechende Person bezogen untersucht. In der Folge werden die Erkenntnisse der wenigen Studien, die über diesen intrapersonalen Tellerrand hinausblicken, zusammengetragen. Dadurch wird deutlich, dass Selbstgespräche ebenfalls eine soziale Seite aufweisen und es sich lohnt, dieses vermeintlich rein intrapersonale Phänomen auf einer interpersonalen Ebene zu untersuchen. Dazu werden zuerst die interpersonalen

Antezedenzen, anschliessend die interpersonalen Konsequenzen und letztlich die interpersonalen Absichten von Selbstgesprächen diskutiert.

2.4.1 Interpersonale Antezedenzen von Selbstgesprächen

Hardy, Oliver und Tod (2009) identifizieren im Rahmen ihres Strukturmodells zum Studium von Selbstgesprächen zwei Kategorien von Selbstgesprächsantezedenzen. Es sind dies die personalen und situationalen Faktoren. Zourbanos et al. (2010) ergänzen diese beiden Kategorien um die Kategorie der umgebungsbedingt-sozialen Faktoren. Zu diesen Faktoren zählen sie das weitere soziale Umfeld sowie das Verhalten und die Präsenz von Personen allgemein und von bedeutenden Personen (*significant others*) im Speziellen. In der Folge werden die existierenden empirischen Resultate zu diesen umgebungsbedingt-sozialen Faktoren dargestellt. Aufgrund der begrenzten Anzahl an Forschungsbemühungen mit Sportbezug werden auch Studien aus schulischen Settings präsentiert.

Behrend, Rosengren und Perlmutter (1992) konnten einen Effekt der reinen Präsenz von bedeutenden Personen auf die Selbstgespräche von Kindern im Vorschulalter nachweisen. Ihre Probanden sprachen dann häufiger mit sich selber, wenn ihre Eltern während des Experimentes anwesend waren. Dazu wurden die Kinder beim Zusammensetzen eines Puzzles gefilmt und ihre dabei geäusserten Selbstgespräche festgehalten. Es handelt sich somit um eine Beobachtungsstudie, in welcher nur die offenen Selbstgespräche festgehalten wurden. Diese Resultate konnten von McGonigle-Chalmers, Slater und Smith (2014), welche den Probanden eine Sortieraufgabe am Computer auftrugen und die ebenfalls die offenen Selbstgespräche per Videoaufnahme erhoben, repliziert werden. Anders als bei Behrend et al. (1992) war nun ein Experimentator entweder an- oder abwesend und neu wurden neben Kindern im Vorschulalter auch 24 erwachsene Probanden getestet. Diese Erwachsenen äusserten zwar allgemein sehr wenige Selbstgespräche (Präsenzbedingung: $M = 1.33$; Alleinebedingung: $M = 0.3$), führten aber ähnlich wie die Kinder in der Anwesenheit des Experimentators signifikant mehr Selbstgespräche.

Burnett (1999) beschäftigte sich mit der Frage, ob sich Äusserungen von Lehrpersonen auf das Selbstgespräch ihrer Schülerinnen und Schüler auswirken. Sowohl die Äusserungen der Lehrpersonen als auch die Selbstgespräche der Schüler wurden mittels schriftlicher Befragung der Schüler erhoben. Positive Korrelationen zwischen der Häufigkeit von negativen Aussagen der Lehrperson und der Häufigkeit von negativen Selbstgesprächen zeigten sich nur bei männlichen Schülern. Hingegen korrelierte bei beiden Geschlechtern die Häufigkeit von positiven Aussagen der Lehrperson positiv mit den positiven Selbstgesprächen der Schüler. Ein vergleichbare Studie führten Burnett und McCrindle (1999) durch. Sie untersuchten ebenfalls die Selbstgespräche von Kindern im Grundschulalter, verwendeten dabei die gleichen Erhebungsinstrumente wie Burnett (1999), befragten die Schüler aber nicht nur zu den Aussagen der Lehrpersonen, sondern auch zu den Aussagen ihrer Eltern und von Peers. Es zeigten sich positive Korrelationen zwischen den eigenen positiven Selbstgesprächen und den von den Probanden wahrgenommenen positiven Aussagen der Lehrpersonen und der

Eltern. Hinsichtlich der Peers konnte zwischen den wahrgenommenen negativen Aussagen und den negativen Selbstgesprächen ein positiver Zusammenhang nachgewiesen werden.

Wie diese Studien zeigen, scheinen sowohl die offenen und beobachtbaren, als auch die verdeckten Selbstgespräche von Kindern im Vorschul- und Grundschulalter mit der Präsenz resp. den Aussagen von (bedeutenden) Personen zusammenzuhängen. Ebenfalls lässt sich aus den Resultaten ableiten, dass die Beziehung zwischen den Selbstgesprächen von Grundschulern und den wahrgenommenen Aussagen bedeutender Interaktionspartner für positive Selbstgespräche stärker zu sein scheint als für negative Selbstgespräche.

Dass nicht nur bei Kindern und Jugendlichen oder im schulischen Setting die bedeutsamen Interaktionspartner eine Rolle bei der Ausgestaltung der Selbstgespräche spielen, sondern auch bei Sportlern ein ähnlicher Zusammenhang besteht, zeigen die Studien der Arbeitsgruppe um Zourbanos. Sie untersuchte den Zusammenhang zwischen den Selbstgesprächsinhalten von Athleten und verschiedenen Verhaltensweisen ihrer Trainer (meist erhoben über die Befragung der Athleten). Beim Trainer handelt es sich gemäss Theodorakis et al. (2012) um den vermeintlich wichtigsten Interaktionspartner eines Athleten. In der ersten Studie zu dieser Thematik (Zourbanos, Theodorakis & Hatzigeorgiadis, 2006) konnte ein direkter positiver Zusammenhang zwischen dem negativen Aktivierungsverhalten der Trainer (z.B. ablenkendes oder angstausslösendes Verhalten) und den negativen Selbstgesprächen sowie den Gedanken des Scheiterns der Athleten festgestellt werden. Zudem mediierte die vom Trainer erhaltene soziale Unterstützung (in der Form von Selbstwertunterstützung) den positiven Zusammenhang zwischen dem unterstützenden Verhalten des Trainers und den positiven Selbstgesprächen der Athleten. Ebenfalls einer Mediation gingen Zourbanos, Hatzigeorgiadis und Theodorakis (2007) nach. Sie konnten nachweisen, dass der Zusammenhang zwischen dem Verhalten der Trainer und den Selbstgesprächen der Athleten durch die Äusserungen, welche die Trainer gegenüber ihren Athleten machen, mediiert wird. Während unterstützendes Trainerverhalten über vermehrt positive Aussagen der Trainer zu mehr positiven Selbstgesprächen der Athleten führt, provoziert negatives Trainerverhalten über vermehrt negative Aussagen der Trainer mehr negative Selbstgespräche der Athleten.

In diesen beiden ersten Studien kamen zur Erhebung der Selbstgespräche der Athleten nicht optimale (Subskala der positiven resp. negativen Selbstgespräche des *Test of Performance Strategies* in Zourbanos et al., 2006) oder eher behelfsmässig entwickelte Fragebogen (*Athletes' Positive and Negative Self-Talk Scale* in Zourbanos et al., 2007) zum Einsatz. Der in der Folge neu entworfene und erfolgreich auf dessen psychometrischen Eigenschaften geprüfte *Automatic Self-Talk Questionnaire for Sports* (Zourbanos, Hatzigeorgiadis, Chroni, Theodorakis & Papaioannou, 2009) ermöglichte es Zourbanos und Kollegen, die eingeschlagene Forschungsrichtung weiter auszubauen.

Als Erstes untersuchten sie erneut mittels einer korrelativen Feldstudie den Zusammenhang zwischen dem Trainerverhalten und den Selbstgesprächen der Athleten (Zourbanos et al., 2010). Den Hypothesen entsprechend (und die Ergebnisse ihrer ersten Studien mehrheitlich bestätigend) fanden sie positive resp. negative Korrelationen zwischen dem unterstützenden

Trainerverhalten und den positiven resp. negativen Selbstgesprächen der Athleten. Ebenfalls hypothesenkonform zeigten sich die Resultate zum negativen Trainerverhalten, welches wie bei ihrer ersten Studie als „negative Aktivierung“ operationalisiert wurde. Dieses negative Trainerverhalten korrelierte positiv mit den negativen Selbstgesprächen und negativ mit den positiven Selbstgesprächen.

Um erstmalig auch Aussagen über die Kausalität machen zu können, führten Zourbanos et al. (2010) zusätzlich zu dieser korrelativen Feldstudie ein Experiment durch, in welchem sie die während einer Tennisübung erhaltene soziale Unterstützung manipulierten. Die Manipulation wurde von einem Instruktor vorgenommen, der in der Bedingung der positiven sozialen Unterstützung die Schläge der Probanden lobte und ihnen Mut zusprach (z.B. „*very good shot, keep on like this*“) und der in der Bedingung der negativen Unterstützung die Probanden selber oder deren Schläge kritisierte und negativ bewertete (z.B. „*that’s a bad shot*“ und „*you don’t follow my instructions*“). Als Folge davon führten die Probanden der positiven Unterstützungsbedingung weniger negative Selbstgespräche und die Probanden der negativen Unterstützungsbedingung weniger positive Selbstgespräche. Es zeigten sich also nur invertierte Effekte: Die positive soziale Unterstützung verringerte die Häufigkeit der negativen Selbstgespräche und umgekehrt. Eine Wirkung der beiden Unterstützungsbedingungen auf die erbrachte Leistung konnte nicht nachgewiesen werden. Ebenfalls nicht signifikant waren die berechneten Korrelationen zwischen den in der Manipulationsbedingung geäußerten positiven und negativen Selbstgesprächen und der Leistungsveränderung (von Baseline zu Manipulationsbedingung).

In ihrer aktuellsten Studie untersuchten Zourbanos et al. (2011) die vom Trainer erhaltene soziale Unterstützung. Wieder zeigen ihre Resultate, wie wichtig die Rolle des Trainers in Bezug auf die Selbstgespräche der Athleten ist. So hängt die vom Athleten erlebte soziale Unterstützung durch den Trainer positiv mit den positiven und negativ mit den negativen Selbstgesprächen des Athleten zusammen. Dabei ist der negative Zusammenhang zwischen der sozialen Unterstützung und dem negativen Selbstgespräch stärker ausgeprägt. Die Vermutung liegt hier also nahe, dass die negativen Selbstgespräche der Athleten stärker von der sozialen Unterstützung beeinflusst werden als die positiven Selbstgespräche.

Diese vier Studien lassen darauf schliessen, dass der Trainer im Allgemeinen und sein (unterstützendes) Verhalten im Speziellen eine wichtige Rolle in der Ausgestaltung der Selbstgespräche seiner Athleten einnimmt (Theodorakis et al., 2012). Davon ausgehend schlagen Zourbanos et al. (2010) vor, der Definition von Selbstgesprächen von Hardy (2006) einen weiteren Aspekt hinzuzufügen, nämlich dass Selbstgespräche „malleable to perceptions and interpretations of stimuli from the social environment“ (S. 782) sind. Angesichts der schmalen empirischen Ausgangslage, der mehrheitlich korrelativen Designs der Studien und der einseitigen Erhebung der Selbstgespräche (nur mittels Fragebogen und ohne Beobachtung der offenen Selbstgespräche) erscheint diese Forderung etwas vorschnell und ist daher zu Recht vorsichtig formuliert („we could add to the definition another element“, S. 782).

Dass ähnlich wie der Trainer auch Teamkollegen oder Gegner einen Einfluss auf die Selbstgespräche von Athleten haben können, wurde bislang nicht untersucht. Über den Mechanismus des sozialen Lernens (Bandura, 1997), über den sich z.B. auch Zourbanos et al. (2006) einen möglichen Einfluss des Trainerverhaltens auf die Selbstgespräche des Athleten erklären, könnte es jedoch zu einer solchen Beeinflussung kommen. Beispielsweise liegt die Vermutung nahe, dass analog zu den Studien von Zourbanos und Kollegen zum Trainerverhalten sich auch das unterstützende Verhalten und die Aussagen der Teamkollegen auf die Selbstgespräche eines Athleten auswirken könnten. Zudem könnte laut Hardy et al. (2009) die Feststellung eines Spielers, dass ein Teamkollege mit einem hohen Stellenwert im Team (z.B. der Captain) während des Wettkampfes oder im Training Selbstgespräche äussert, die Wahrscheinlichkeit erhöhen, dass dieser Spieler diese Strategie selber anwendet. Hier würde die Übernahme der Selbstgespräche also auf einem bewussten Entscheid dazu beruhen. Ein Selbstgespräch könnte jedoch auch über einen unbewussten Mechanismus vom einen auf das andere Teammitglied übertragen werden. Dies wäre dann der Fall, wenn der erste Spieler das Selbstgespräch des zweiten Spielers ohne bewusste Absicht (und ev. auch ohne es zu merken) übernimmt. Dann wäre von einer sozialen Ansteckung (Apitzsch, 2006) des Selbstgesprächs oder auch vom Chamäleon-Effekt (Chartrand & Bargh, 1999) die Rede. Ein solcher Effekt kann sich laut Chartrand und Bargh (1999) auf verschiedene Arten manifestieren. Sie verweisen z.B. auf die Übernahme von Körperhaltungen eines Interaktionspartners (z.B. verschränkte Arme) oder von eigentümlichen Äusserung eines Freundes. Wenn sich solche Äusserungen übertragen lassen, könnten auch Selbstgespräche imitiert werden.

2.4.2 Interpersonale Konsequenzen von Selbstgesprächen

Es wurde bereits darauf hingewiesen, dass die Wirkung eines Selbstgesprächs in der sportpsychologischen Forschung meist nur auf die mit sich selbst sprechende Person untersucht wurde und das Selbstgespräch somit auch in Bezug auf seine Konsequenzen mehrheitlich als rein intraindividuelles Phänomen betrachtet wurde. Wie jedoch das hypothetische Beispiel der Übernahme des Selbstgesprächs des Captains durch einen Mitspieler zeigt, könnte sich ein Selbstgespräch durchaus auf einen Interaktionspartner auswirken. Van Raalte et al. (2006) führen zwei weitere Argumente an, weshalb besonders im Sport der Einfluss von Selbstgesprächen auf Beobachter oder Drittpersonen untersucht werden sollte. Erstens, weil Selbstgespräche vor allem während Wettkämpfen häufig laut ausgesprochen werden und zweitens, weil einige der existierenden Selbstgesprächs-Definitionen die Gesten, die offenes Selbstgespräch begleiten oder gar ersetzen, ebenfalls zum Selbstgespräch zählen. Obwohl das zweite Argument als nichtig angesehen werden muss, da solche Definitionen fälschlicherweise nicht zwischen den Selbstgesprächen an sich und den damit verbundenen Konsequenzen unterscheiden (siehe Abschnitt 2.1), liefert das erste Argument, wie in der Einleitung zur Arbeit dargestellt wurde, genügend Anlass dazu, sich mit dieser Thematik vertieft auseinanderzusetzen.

Eine Studie, deren Resultate von Hardy et al. (2009) in Richtung der oben erwähnten „Übernahme-Hypothese“ interpretiert wird, ist jene von Gould und Weiss (1981). Die Autoren untersuchten bei ausschliesslich weiblichen Probandinnen die Auswirkung von positiven, negativen, irrelevanten und fehlenden Selbstgesprächen einer Drittperson auf die Selbstwirksamkeit und die Leistung. Die Manipulation wurde über die Darbietung eines Videos vorgenommen, auf welchem eine Person bei der Absolvierung der später von den Probandinnen auszuführenden Kraftausdauer-Aufgabe zu sehen war. In dem das Video mit vier verschiedenen Typen von Selbstgesprächen³ unterlegt wurde, konnten die Selbstgespräche gezielt manipuliert und die gezeigte Leistung des Modells kontrolliert werden. Jene Probandinnen, die eine Person mit positiven Selbstgesprächen beobachten konnten, wiesen bei der anschliessenden Testaufgabe eine höhere Leistung auf als die Probandinnen der negativen und irrelevanten Selbstgesprächsgruppe. Dieser Effekt wurde nicht über die eigene Selbstwirksamkeit vermittelt. Hardy et al. (2009) vermuten nun, dass die Probandinnen die Selbstgespräche des Modells übernommen haben könnten und aufgrund der Anwendung dieser positiven, negativen oder irrelevanten Selbstgespräche Leistungsunterschiede auftraten. Da jedoch die tatsächlich verwendeten Selbstgespräche der Probandinnen nicht erhoben wurden, bleibt diese Hypothese ungeprüft.

Offene Selbstgespräche eines Athleten könnten allfällige Beobachter, Gegner oder Teampartner aber auch via das Urteil, das sich dieser Interaktionspartner aufgrund der gehörten Selbstgespräche vom Athleten bildet, beeinflussen. Als erste nahmen sich Van Raalte et al. (2006) dieser Hypothese an. In ihrem Laborexperiment unterlegten sie Videosequenzen zweier Tennisspiele mit positiven, negativen oder ohne Selbstgespräche und gingen somit ganz ähnlich wie Gould und Weiss (1981) vor. Die Probanden bekamen abhängig von der Gruppenzuteilung nur jeweils eines dieser drei Videos gezeigt und wurden anschliessend dazu aufgefordert, die Kompetenz resp. Leistungsfähigkeit der gezeigten Spieler einzuschätzen. Sahen die Probanden die Spieler mit positiven Selbstgesprächen, wurden diese als kompetenter eingeschätzt als wenn dieselben Spieler mit negativen oder ohne Selbstgespräche gezeigt wurden. Dies traf für die Erhebung der Kompetenz per Single Item („How well did the athlete play in the points that you saw?“) und auch per *Tennis Evaluation Questionnaire* (Instrument bestehend aus acht Items z.B. zum Fertigkeitslevel, zur Konkurrenzfähigkeit, Konzentration, Aggressivität, Anstrengungsbereitschaft und Konstanz) zu. Van Raalte et al. (2006) konnten also zeigen, dass sich die offenen Selbstgespräche von Athleten im Eindruck niederschlagen, den sich unbeteiligte Beobachter von den mit sich selbst sprechenden Athleten machen. Die Autoren vermuten nun, dass sich ihre Ergebnisse auch auf einen Wettkampf übertragen lassen. Dass sich also das positive resp. negative Selbstgespräch beispielsweise eines Tennisspielers darauf auswirkt, wie dessen Teampartner oder Gegner die Kompetenz dieses Spielers einschätzt. Da jedoch die in der Studie verwendeten positiven Selbstgespräche auch instruierende Aussagen enthielten (z.B. „That’s

³ Als Selbstgespräche kamen positive ("This isn't that hard, I can do it"; "I'm going to keep it up"; "Doing pretty well so far."), negative ("I'm not very good at tests like this"; "My leg's shaking already"; "I can't keep it up much longer."), irrelevante ("We used to do an exercise like this in physical education class"; "This is probably good for the stomach muscles"; "I bet kids would be good at this.") und keine Selbstgespräche zur Anwendung.

all right, a little more top spin on it. You're still in it“), ist die Folgerung, dass die Unterschiede in der Wertigkeit der Selbstgespräche alleine für die ermittelte Wirkung verantwortlich sind, nicht zulässig. So ist es durchaus möglich, dass die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe deshalb die Spieler als kompetenter einschätzten, weil durch die instruierenden Anteile der positiven Selbstgespräche ein gewisses technisches Fachwissen offenbart wurde.

Auch Graf et al. (2012) verwendeten in ihrer experimentellen Studie, in der sie die Auswirkungen von offenen Selbstgesprächen auf einen Teampartner untersuchten, den videobasierten Ansatz zur Manipulation der offenen Selbstgespräche. In ihren mit positiven resp. negativen Selbstgesprächen unterlegten Videos war eine Person bei der Bewältigung der später zu absolvierenden, visuomotorisch-koordinativen Testaufgabe (Test *2HAND* des Wiener Testsystems) zu sehen. Den Probanden wurde eines der beiden Videos mit den Bemerkungen gezeigt, dass es sich dabei um ihren ihnen zufällig zugeteilten Teampartner handeln würde und dass die gemeinsame Leistung als Team den Ausschlag für den Gewinn der ausgeschriebenen Belohnung (Kino-Gutscheine) geben würde. Als abhängige Variablen wurden die Einschätzung der Kompetenz des Partners (in Anlehnung an Van Raalte et al. (2006) per Fragebogen mit sechs Items) und die Anstrengungsbereitschaft bei der Vorbereitung auf die Testaufgabe (vgl. Ohlert, 2009) erhoben. Wie schon bei Van Raalte et al. (2006) schätzten die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe den Teampartner als signifikant kompetenter ein als die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe. Jedoch hatten die offenen Selbstgespräche des Teampartners weder einen direkten, noch einen über die Kompetenzeinschätzung vermittelten Einfluss auf die Anstrengungsbereitschaft der Probanden.

Die bis zu diesem Punkt zitierten Studien untersuchten allesamt, ob und wie sich die offenen Selbstgespräche in Laborsituationen auf mehr oder weniger unbeteiligte Beobachter auswirken. Hinweise darauf, dass auch in realen Wettkampfsituationen die Selbstgespräche der Sportler auf den Gegner beeinflussen, liefert die qualitative Studie zum Prozess der Personenwahrnehmung im Tennis von Rimmer et al. (2008). Sie berichten darin von Spielern, welche die Selbstgespräche ihrer Gegner gezielt wahrnehmen und diese Selbstgespräche dazu nutzen, sich einen Eindruck über diesen Gegner zu bilden. Die folgenden Ausschnitte aus den Interviews können dies verdeutlichen:

Spieler 1: When players get low they slouch, head goes down, they start moaning and whining about it, you see them drop their racquet or throw it.

Spieler 2: If they were shouting out, I'd realize that they were up for it a bit more... If they go quiet I'd feel happy that maybe, I'd put them on their back foot.

(Rimmer et al., 2008, S. 289)

Der erste Spieler gibt zu erkennen, das emotionale Befinden seiner Gegner nicht nur anhand der Körperhaltung und dem Werfen des Schlägers sondern auch aufgrund der Selbstgespräche (*moaning* und *whining*) einzuschätzen. Der zweite Spieler schliesst vom Vorhandensein von

(vermutlich positiven) Selbstgesprächen des Gegners auf dessen hohe Ansprüche und Motivation und sieht im Rückgang von Selbstgesprächen ein Anzeichen dafür, dass es ihm gelungen sei, den Gegner in die Defensive zu drängen.

Die Diskussion möglicher interpersonaler Konsequenzen von Selbstgesprächen beschränkte sich bislang auf die Auseinandersetzung mit den offenen Selbstgesprächen. Eine mögliche Wirkung von verdeckten Selbstgesprächen auf einen Interaktionspartner wurde noch nicht untersucht. Weil solche Selbstgespräche nicht hör- und beobachtbar sind, ist ein direkter Einfluss auf z.B. die Eindrucksbildung auszuschliessen. Van Raalte et al. (2006) vermuten aber, dass verdeckte Selbstgespräche über ein erhöhtes Selbstvertrauen oder eine durch sie ausgelöste Veränderung in der Körpersprache (z.B. bei negativen, selbstkritischen Selbstgesprächen) auf einen Beobachter wirken können. Einen solchen Effekt der Körpersprache auf die Einschätzung der dispositionalen Eigenschaften und des momentanen mentalen Zustandes eines Gegners konnten Greenlees und Kollegen (z.B. Greenlees, Bradley, Holder & Thelwell, 2005) in ihren experimentellen Studien eindrücklich nachweisen.

2.4.3 Interpersonale Absichten bei der Äusserung von Selbstgesprächen

Wie die Konsequenzen und Antezedenzien werden auch die Absichten, welche ein Athlet mit der Äusserung eines Selbstgespräches verfolgt, in der sportpsychologische Forschung praktisch ausschliesslich auf einer intrapersonalen Ebene betrachtet. Dies ist darauf zurückzuführen, dass erstens die etablierten Selbstgesprächsdefinitionen das Selbstgespräch als eine Aussage betrachten, die an einem selber gerichtet ist. Und zweitens nennen Sportler, wenn sie danach gefragt werden, weshalb sie im Training oder im Wettkampf Selbstgespräche äussern würden, nur intrapersonal ausgerichtete Absichten (Gammage, Hardy & Hall, 2001; Hardy, Gammage et al., 2001). Da die Autoren dieser Studien ihre Probanden vor dieser Frage jedoch bereits auf potentielle Funktionen hingewiesen hatten, welche allesamt auf einer intrapersonalen Ebene situiert waren, ist dies wenig erstaunlich. So wurden die Sportler möglicherweise durch die Darbietung der potentiellen Funktionen beeinflusst und nannten deshalb keine sozial-kommunikativen Funktionen. Zudem konnten Hardy und Gammage et al. (2001) 15 Antworten der Probanden keiner ihrer Kategorien zuordnen. Da sie zu diesen nicht zuteilbaren Aussagen keine Informationen liefern, bleibt unklar, ob darin Aussagen enthalten sind, die auf eine interpersonale Absicht der Selbstgespräche schliessen lassen würden.

Diaz (1992) ist der Ansicht, dass eine an sich selbst gerichtete Aussage nicht nur die bereits angesprochenen individuell-regulatorischen sondern auch sozial-kommunikative Funktionen aufweisen kann. Goudena (1983) spricht diese Möglichkeit ebenfalls an und erklärt sie anhand des folgenden Beispiels: Ein Kind, welches in der Anwesenheit einer anderen Person beim Bearbeiten eines Puzzles zu sich selbst „Es passt nicht“ sagt, macht damit nicht nur eine schlichte Feststellung zur Aufgabe, sondern bittet gleichzeitig auch um Hilfe. Es verfolgt also mit diesem Selbstgespräch eine sozial-kommunikative Absicht.

Mit der Frage, ob auch im Sport unter gewissen Umständen Selbstgespräche für sozial-kommunikative Zwecke eingesetzt werden, setzten sich Van Raalte et al. (2006) auf einer theoretischen Ebene auseinander. Sie sind der Ansicht, dass besonders dann, wenn der Sport in einem öffentlichen Setting oder innerhalb eines Teams ausgeübt wird, es sehr wahrscheinlich ist, dass Selbstgespräche sozial-kommunikative Anteile enthalten. Sie sprechen dabei hauptsächlich die Möglichkeit an, dass Athleten ihre Selbstgespräche zur Selbstdarstellung einsetzen könnten. Selbstdarstellung wird dann betrieben, wenn eine Person auf eine beliebige Art und Weise versucht, die Eindrücke, die andere von ihr haben, zu kontrollieren (Kenrick, Neuberg & Cialdini, 2010). Van Raalte et al. (2006) sehen vor allem die positiven Selbstgespräche als eine Möglichkeit, die eigene Kompetenz oder die eigenen Fertigkeiten gegenüber beobachtenden Personen herauszustreichen. Jedoch können ihrer Ansicht nach auch negative Selbstgespräche zur Vermittlung eines positiven Eindrucks und somit zur Selbstdarstellung eingesetzt werden. Beispielsweise könnte ein Athlet, indem er nach einem Fehler oder einer schlechten Leistung flucht oder seinen Ärger lautstark äussert, den Eindruck zu vermitteln versuchen, dass er eine schlechte Tagesform hat. Er versucht damit zu kommunizieren, dass die gezeigte Leistung nicht seinem eigentlich hohen Leistungsvermögen entspricht. Zudem könnten selbstkritische Selbstgespräche z.B. in einem Training dazu verwendet werden, um nach einem begangenen Fehler möglicher Kritik von Seiten des Trainers zu entgehen oder ihr zuvorzukommen. Des Weiteren könnte ein Athlet durch ein Selbstgespräch bewusst kenntlich machen, dass er seinen Fehler erkannt hat (z.B. durch instruierendes Selbstgespräch: „Schieben, nicht schlagen.“) oder dass er vollen Einsatz gibt („Nein, so schlecht. Jetzt volle Konzentration beim nächsten Versuch.“).

Bislang existieren noch keine Studien, welche solche oder andere interpersonale Absichten von Sportlern bei der Äusserung von Selbstgesprächen untersucht hätten. Jedoch liefern verschiedene Aussagen von Sportlern, die im Rahmen von qualitativen Studien zu anderen Themen festgehalten wurden, klare Indizien dafür, dass sie mit ihren Selbstgesprächen die von Diaz (1992) angesprochenen sozial-kommunikativen Absichten verfolgen. Beispielsweise gibt ein von Rimmer et al. (2008) interviewter Tennisspieler zu erkennen, dass er mit Hilfe von lautstarken Selbstgesprächen wie beispielsweise „Come on“ seinen Gegner einzuschüchtern versucht und damit beabsichtigt, den Eindruck, den dieser Gegner von ihm hatte zu verstärken. Ganz ähnlich äussern sich die Tischtennisspieler in Poizat, Sève und Rossard (2006). In dieser Studie zielten die Autoren darauf ab, mit Hilfe von Selbstkonfrontationsinterviews jegliche Handlungen der Spieler zu identifizieren, mit denen sie die Wahrnehmungen des Gegners zu beeinflussen versuchten. Die interviewten Tischtennisspieler gaben dabei an, dass sie mit Hilfe ihrer offenen Selbstgesprächen gezielt versucht hätten, das Selbstvertrauen des Gegners zu schwächen, ihn in seiner Konzentration zu stören und die eigene Überlegenheit (allgemein oder z.B. hinsichtlich der technischen Fertigkeiten) zu betonen. Auch die von Ronglan (2007) interviewten Handballspielerinnen signalisierten, dass sie offene Selbstgespräche mit interpersonalen Absichten äussern. So sehen sie im lautstarken Feiern von erfolgreichen Aktionen, welches unter anderem mit Selbstgesprächen erfolgen kann, eine Möglichkeit, den Gegner zu demoralisieren und dessen Selbstvertrauen zu verringern.

Die Studienresultate von Van Raalte et al. (1994) liefern weitere Anhaltspunkte dafür, dass die selbstdarstellerischen Absichten oder die gezielte Einflussnahme auf den Gegner bei der Äusserung der offenen Selbstgespräche während eines Wettkampfes tatsächlich eine Rolle spielen könnten. So konnten sie nachweisen, dass die offenen, von Tennisspielern während eines Wettkampfes geäusserten Selbstgespräche nicht mit ihren verdeckten Selbstgesprächen korrelieren. Die sozial-kommunikativen Absichten der offenen Selbstgespräche könnten bei der Erklärung dieses fehlenden Zusammenhanges eine wichtige Rolle spielen (Van Raalte et al., 2006).

3 Personenwahrnehmung

Einige der in Abschnitt 2.4.2 angesprochenen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen bedürfen einer Aufnahme und Verarbeitung der gehörten Aussagen durch einen Beobachter. So ist beispielsweise der von Van Raalte et al. (2006) oder Graf et al. (2012) nachgewiesene Effekt der Selbstgespräche auf die Kompetenzwahrnehmung der Probanden erst dadurch erklärbar, dass die gehörten Selbstgespräche aufgenommen und dann bei der Bildung des entsprechenden Eindrucks berücksichtigt wurden. Daher ist das vorliegende Kapitel der Personenwahrnehmung und verschiedenen Modellen gewidmet, die diese zu erklären oder zu beschreiben versuchen.

3.1 Verschiedene Modelle zur Eindrucksbildung

Verschiedene Theorien und Modelle mit teilweise sehr unterschiedlichen Ansätzen und Ansichten versuchen, den angesprochenen Prozess der Personenwahrnehmung und die Vorgänge bei der Eindrucksbildung während sozialen Interaktionen zu erklären. Häufig diskutiert werden die beiden Ansätze der schemabasierten und der datenbasierten Informationsverarbeitung. Der schemabasierte Ansatz (auch kategorien- oder erwartungsbasierter Ansatz genannt) geht davon aus, dass Personen zu Beginn einer sozialen Interaktion ihren Interaktionspartner umgehend zu kategorisieren resp. einem Schema zuzuordnen versuchen (z.B. basierend auf Vorwissen, Vorurteilen oder ersten wahrgenommenen Informationen; Fiske & Neuberg, 1990). Bei Schemata handelt es sich um mentale Strukturen, die Personen dazu dienen, das eigene Wissen über das soziale Umfeld in Kategorien zusammenzufassen (Greitemeyer, Fischer & Frey, 2006). Sie stellen einen Interpretationsrahmen zur Verfügung und beinhalten Erwartungen darüber, wie sich der Interaktionspartner vermutlich verhalten wird. Dadurch haben sie einen Einfluss darauf, welche der nachfolgend verfügbaren Informationen aufgenommen (Einfluss auf Aufmerksamkeitslenkung) und wie diese anschliessend interpretiert werden. Sie bestimmen also massgeblich den in der Folge gebildeten Eindruck vom Gegenüber. Im Gegensatz dazu postuliert der datenbasierte Ansatz der Informationsverarbeitung, dass ein Individuum die während einer Interaktion verfügbaren Informationen auf systematische und unverfälschte Art und Weise verarbeitet. Es passt also seine Eindrücke laufend den neu vorhandenen Informationen an (Fiske & Neuberg, 1990; Fiske & Taylor, 1991).

Frühe Studien zur Personenwahrnehmung beschäftigten sich mit der Frage, welcher dieser beiden Ansätze die Personenwahrnehmung am besten zu erklären vermag (Greenlees, 2007). Anders verfahren Fiske und Neuberg (1990), die der Ansicht sind, dass Personen bei der Personenwahrnehmung eine Vielzahl von Informationsverarbeitungsstrategien anwenden können. Aufbauend auf dieser Annahme bringen sie in ihrem viel beachteten „Kontinuum-Modell der Eindrucksbildung“ die beiden Ansätze in Verbindung. Dabei identifizieren sie verschiedene Variablen, die dafür verantwortlich seien, ob die Informationsverarbeitung eher auf der Basis von Schematas oder eher auf der Grundlage der verfügbaren Informationen (also datenbasiert) abläuft. Bei diesen Variablen handelt es sich um die vorhandenen *Aufmerksamkeitsressourcen* und um die *Motivationslage* der wahrnehmenden Person.

Demnach würden Personen zu Beginn einer sozialen Interaktion versuchen, ihren Interaktionspartner umgehend zu kategorisieren resp. einem Schema zuzuordnen. Es besteht also zunächst eine allgemeine Tendenz zur schemabasierten Informationsverarbeitung. Besitzt nun aber die wahrnehmende Person genügend Aufmerksamkeitsressourcen und eine relativ hohe Motivation, sich ein möglichst präzises Bild von ihrem Interaktionspartner machen zu wollen, wird sie vermehrt die datenbasierte Informationsverarbeitung bemühen. Sie wird dann vermehrt dazu übergehen, die während der Interaktion verfügbaren Informationen systematisch und möglichst unverfälscht zu verarbeiten und ihre Eindrücke laufend den neu vorhandenen Informationen anpassen (Fiske & Neuberg, 1990).

Unabhängig von dieser Debatte entwickelten Warr und Knapper (1968) das schematische Modell der Personenwahrnehmung. Es beschränkt sich daher auch nicht auf die Auseinandersetzung mit der Frage, wann Personen in welchem Ausmass eher die daten- oder schemabasierte Informationsverarbeitung anwenden. Vielmehr erlaubt es laut Greenlees (2007) eine umfassende Beschreibung der Determinanten und der Konsequenzen der Personenwahrnehmung resp. der Eindrucksbildung.

3.2 Schematisches Modell der Personenwahrnehmung

Informationsquellen

Nach dem Modell von Warr und Knapper (1968) spielen bei der Personenwahrnehmung drei verschiedene Typen von Informationen eine massgebende Rolle (Abbildung 3). Die momentane Personeninformation stellt die eigentliche Informationsquelle dar, während die beiden anderen Informationstypen die Effekte der momentanen Personeninformation beeinflussen. Zu den momentanen Personeninformationen werden all jene Informationen über die Stimulusperson gezählt, die während der Wahrnehmungssituation verfügbar sind. Knapp (1978) nennen neben verbalen Äusserungen auch nonverbale Stimuli als mögliche momentane Personeninformationen. Werden Tennisspieler danach gefragt, mithilfe welcher Informationen sie sich einen Eindruck von ihrem Gegner bilden würden, nennen sie neben diesen verbalen Äusserungen (z.B. Kommunikation und Selbstgespräche) und nonverbalen Stimuli (z.B. Körpersprache, Gesichtsausdruck, Augenkontakt) auch die physische Erscheinung, die technischen Fertigkeiten, die persönliche Ausrüstung und die Emotionsäusserungen des Gegners (z.B. durch Werfen des Schlägers; Rimmer et al., 2008).

Kontextinformationen beeinflussen die Auswirkungen der momentanen Personeninformationen und die ihnen zugemessene Bedeutung. So kann ein und dieselbe Information je nach Situation, in welcher sie wahrgenommen wird, unterschiedliche Wirkungen erzielen oder Eindrücke auslösen. Beispielsweise führt das Tragen von Sportbekleidung in einem Fitnesszentrum bei den Betrachtern zu gänzlich anderen Urteilen als wenn dieselbe Person dieselbe Kleidung an einem Bewerbungsgespräch tragen würde (Greenlees, Buscombe, Thelwell, Holder & Rimmer, 2005).

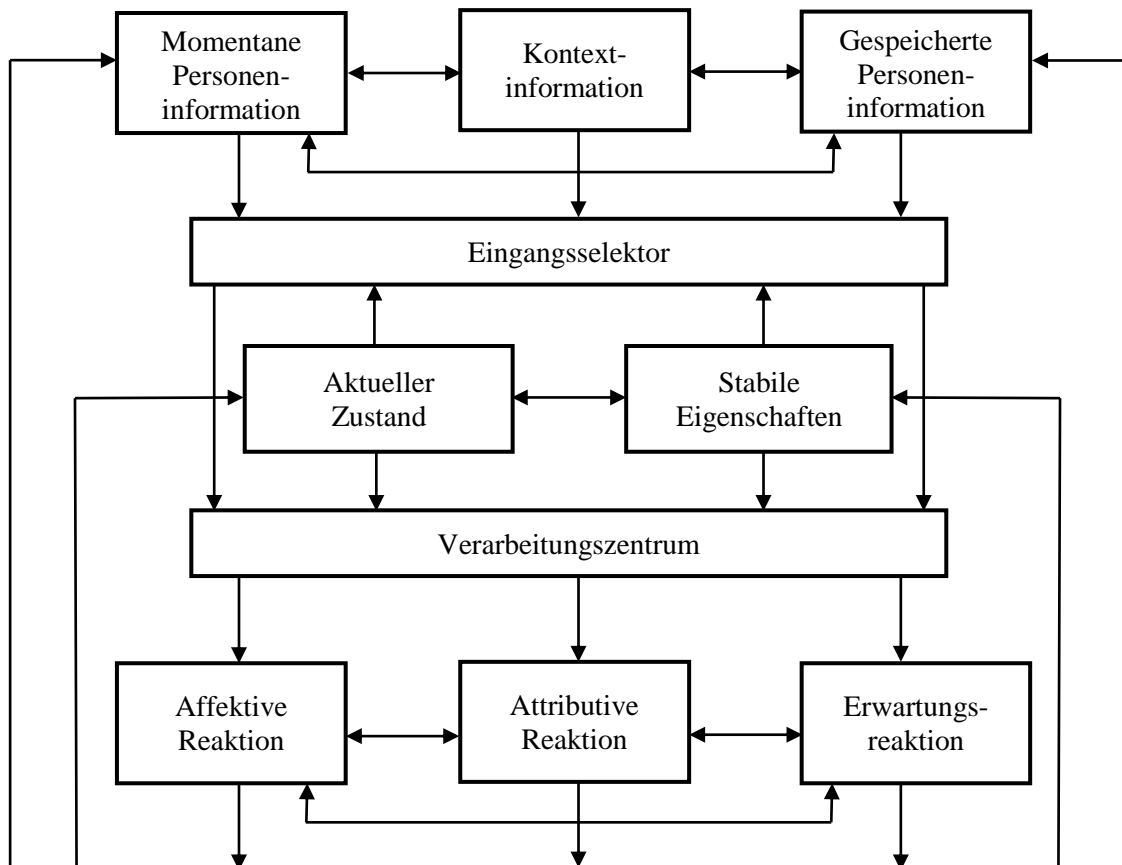


Abbildung 3: Schematisches Modell der Personenwahrnehmung (modifiziert nach Warr & Knapper, 1968, S. 20)

Als gespeicherte Personeninformationen werden jene Informationen zur Stimulusperson bezeichnet, über welche die wahrnehmende Person bereits verfügt. Diese haben ihren Ursprung in vergangenen Interaktionen oder in Mitteilungen von Drittpersonen. Darin enthalten sind demnach unter anderem Resultate früherer Wahrnehmungsergebnisse (z.B. dispositionale Urteile über die Stimulusperson) und die mit diesen Urteilen verbundenen Erwartungsreaktionen (Warr & Knapper, 1968). Auch aufgrund der bisherigen Ausführungen zur schemabasierten Informationsverarbeitung (Fiske & Neuberg, 1990) wird klar, dass diese gespeicherten Personeninformationen die Aufnahme und Verarbeitung der momentanen Personeninformation beeinflussen können. Explizit sprechen Warr und Knapper (1968) selber jedoch nur den Einfluss auf die Informationsaufnahme an.

Informationsaufnahme und -verarbeitung

Als Eingangsselektor (Abbildung 3) wird die Instanz bezeichnet, welche aus der Fülle an vorhandenen Informationen jene auswählt, die wahrgenommen werden. Im Verarbeitungszentrum kommt schließlich das Wahrnehmungsergebnis zustande, indem die wahrgenommenen Informationen evaluiert und mit anderen Informationen integriert werden. Auf diese beiden Instanzen wirken sich nicht nur die Kontext- und die gespeicherte Personeninformation aus, sondern sie stehen zudem unter dem Einfluss der stabilen Eigenschaften (z.B. Persönlichkeitseigenschaften, Einstellungen, Werte) und des aktuellen

Zustandes (z.B. Zustandsangst, Erregungsniveau, Interaktionsziele) der wahrnehmenden Person. Hier wird deutlich, dass der Wahrnehmungsprozess als ein aktiver Konstruktionsprozess zu verstehen ist, „bei dem der Input auf eine für den jeweiligen Wahrnehmer charakteristische Art und Weise verarbeitet wird“ (Bierhoff-Alfermann & Bartels, 1980, S. 99). Wie das Wahrnehmungsergebnis also ausfällt, ist massgeblich von der wahrnehmenden Person abhängig.

Ergebnis der Personenwahrnehmung

Das Wahrnehmungsergebnis lässt sich in drei zueinander in Wechselbeziehung stehende Komponenten unterteilen. Es sind dies die attributive Reaktion, die affektive Reaktion und die Erwartungsreaktion. Die getrennte Darstellung der Komponenten geschieht eher aus analytischen Gründen. In Realität fließen sie meist gemeinsam in ein Urteil ein. So weisen auch Warr und Knapper (1968) darauf hin, dass „it may eventually happen that new words and new ways of viewing this question will allow us to combine them into a single output“ (S. 16).

Die attributive Reaktion dient dazu, die diversen eintreffenden Informationen zu rekodieren und in einfacherer Form innerhalb des Gedächtnisses abzuspeichern und zu organisieren (Warr & Knapper, 1968). Sie besteht z.B. aus der Zuschreibung von Eigenschaften, Fähigkeiten oder Zielen. Diese Zuschreibungen können entweder episodischer oder dispositionaler Natur sein. Erstere sind Urteile über den temporären Zustand einer Person (z.B. deren emotionalen Zustand) und sind somit beschränkt auf eine spezifische Episode der Interaktion. Dispositionale Urteile hingegen sind Zuschreibungen von überdauernden Eigenschaften, wie beispielsweise von Fähigkeiten, Kompetenzen oder Persönlichkeitseigenschaften. Diese sind somit unabhängig von einer bestimmten Episode der Interaktion (Warr & Knapper, 1968). Eine attributive Reaktion kann also beispielsweise beinhalten, dass jemand als momentan demotiviert wahrgenommen wird (episodisches Urteil) oder dass dieser Person eine eher lethargische Persönlichkeit unterstellt wird (dispositionales Urteil).

Bei der Erwartungsreaktion antizipiert die wahrnehmende Person, wie sich ihr Interaktionspartner vermutlich verhalten wird, welchen Einfluss der Interaktionspartner und dessen Verhalten auf sie haben könnte und wie die Interaktion sich weiter entwickeln wird. Die dispositionalen Urteile der attributiven Reaktion enthalten oftmals inhärent solche Erwartungsreaktionen (Warr & Knapper, 1968). So wird beispielsweise eine Person, sobald sie ihren Interaktionspartner als lethargisch eingestuft hat, automatisch bestimmte Erwartungen darüber entwickeln, wie sich dieser verhalten wird. Ähnlich dem Ansatz der schemabasierten Informationsverarbeitung weisen Warr und Knapper (1968) darauf hin, dass die Erwartungsreaktionen weitreichende Auswirkungen haben. Sie können beispielsweise einen neuerlichen Wahrnehmungsprozess beeinflussen, indem sie als gespeicherte Personeninformation auf den Eingangselektor oder über eine Veränderung des aktuellen Zustandes auf das Verarbeitungszentrum wirken. Verschiedene empirische Studien konnten erfolgreich nachweisen, dass sich die Erwartungen auf den affektiven Zustand der wahrnehmenden Person niederschlagen (Bandura, 1982; Sarason, 1984) und dass sie unter

anderem beeinflussen, welche Informationen aufgenommen (Higgins & Bargh, 1987) und wie diese Informationen interpretiert werden (Darley & Gross, 1983; Olson, Roese & Zanna, 1996).

Die affektive Reaktion bezieht sich auf den emotionalen Aspekt der Wahrnehmung. Hier findet eine Bewertung des Interaktionspartners resp. seiner Handlungen statt, wodurch emotional gefärbte Reaktionen wie beispielsweise Angst, Ärger, Zuneigung, Missfallen oder Freude ausgelöst werden. Wie bereits die Erwartungsreaktion ist auch die affektive Reaktion nicht nur als Resultat der Personenwahrnehmung zu verstehen, sondern sie wirkt sich nicht unwesentlich auf die Aufnahme und die Verarbeitung nachfolgender Informationen aus. Dies hauptsächlich aufgrund ihrer Wirkung auf den momentanen Zustand des Wahrnehmers (Warr & Knapper, 1968).

Feedbackschleifen und Wechselbeziehungen

Für das Verständnis der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) essentiell sind die bereits angedeuteten Feedbackschleifen, die beim Wahrnehmungsprozess anzutreffen sind. Nimmt man beispielsweise die Feedbackschleife „Wahrnehmungsergebnisse → gespeicherte Personeninformation → aktueller Zustand → Eingangselektor & Verarbeitungszentrum“, wird deutlich, dass die Personenwahrnehmung als ein sequentieller Prozess zu verstehen ist. Die Urteile eines Wahrnehmers hängen somit nicht nur von der aktuellen Situation ab, sondern werden auch von den vorangehenden Situationen und der Interpretation dieser Situationen beeinflusst.

Ebenfalls in Wechselbeziehungen zueinander stehen die drei Ergebniskomponenten der Personenwahrnehmung. In der qualitativen Studie zum Prozess der Eindrucksbildung von Tennisspielern implizieren Rimmer et al. (2008) gar eine kausale Beziehung zwischen den drei Komponenten. So benennen sie die Erwartungs- und affektiven Reaktionen als Auswirkungen der attributiven Reaktion. Demnach sei die attributive Reaktion vorgeschaltet und die beiden anderen Reaktionen entstünden auf der Basis der attributiven Reaktion. Einige Aussagen Warr und Knappers (1968) liessen sich tatsächlich in diese Richtung interpretieren. So erwähnen sie beispielsweise, dass „attributive judgements of dispositional characteristics carries with it an array of potential predictions or expectancies“ (S. 14). Jedoch stellen sie anderenorts deutlich heraus, dass sie von gleichberechtigten und nicht gerichteten Wechselbeziehungen ausgehen: „Nevertheless, the attributive judgments we make about someone are undoubtedly associated with the affective reactions he produces; and both of these are clearly related to our expectancies about him“ (S. 16). Sie sprechen also von Zusammenhängen und Relationen zwischen den drei Komponenten und nicht von Einflüssen oder Auswirkungen der einen Komponente auf die anderen.

Verhalten der wahrnehmenden Person

Bierhoff-Alfermann und Bartels (1980) weisen darauf hin, dass das Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) explizit nur die kognitiven Resultate der Wahrnehmung einer Person berücksichtigt. Im folgenden Zitat von Warr und Knapper (1968) wird jedoch deutlich, dass sie von der für sie selbstverständlichen Annahme ausgehen,

dass die Ergebnisse der Personenwahrnehmung das Verhalten der wahrnehmenden Person gegenüber dem Interaktionspartner steuert: „The way individuals *behave* [Hervorhebung v. Verf.] in relation to each other is clearly in part determined by the manner in which they perceive each other“ (S. 5).

3.3 Empirische Resultate zur Personenwahrnehmung bei Athleten

3.3.1 Qualitative Ergebnisse

Zur Personenwahrnehmung zwischen Athleten oder zur Wahrnehmung von Athleten durch Drittpersonen wurden bislang erst wenige Studien durchgeführt. In ihrer bereits erwähnten Studie interviewten Rimmer et al. (2008) Tennisspieler zu ihren ersten Eindrücken, welche sie sich kurz vor und in der ersten Phase eines Spiels von ihrem Gegner machen. Sie befragten die Spieler dabei zum Inhalt dieser ersten Eindrücke, zu den Informationen, die sie zu diesen Eindrücken kommen lassen würden und zu den Konsequenzen der gemachten Eindrücke. Zur Auswertung der Interviews stützten sie sich auf das Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968). Die Tennisspieler nennen neben den bereits in Abschnitt 3.2 präsentierten momentanen Personeninformationen (verbale Äusserungen, Körpersprache, Physis, usw.) auch die beiden anderen von Warr und Knapper (1968) postulierten Informationsquellen. Die Theorie bestätigend geben die Spieler an, dass die gespeicherte Personeninformation aus früheren Interaktionen mit dem Gegner und aus von Drittpersonen erhaltenen Informationen (z.B. mündliche Mitteilungen, Setzliste des Turniers, Ranking) stammen. Als Kontextinformationen konnten Rimmer et al. (2008) die Peergroup des Gegners und die Zuschauer, die diesen unterstützen, identifizieren.

Als attributive Reaktionen bildeten sich die befragten Spieler grossmehrheitlich Urteile über die Qualitäten des Tennisspiels der Gegner. Zudem entwickelten die Spieler Urteile zum Spielstil, zu den physischen Qualitäten (z.B. Fitness, Agilität), zum mentalen Zustand (z.B. Selbstvertrauen, Motivation, Konzentration, Nervosität), zur Erfahrung und zu den Persönlichkeitseigenschaften (z.B. aggressiv, freundlich). Wie bereits in Abschnitt 3.2 erwähnt wurde, bezeichnen Rimmer et al. (2008) die ermittelten affektiven Reaktionen (z.B. Ärger, Veränderungen des Selbstvertrauens und der kognitiven Zustandsangst) und die Erwartungsreaktionen (z.B. bezüglich des Spielausgangs und der physischen wie psychischen Anforderungen des Spiels) als Auswirkungen der attributiven Reaktionen. Als weitere Auswirkungen dieser attributiven Reaktionen identifizieren sie Aufmerksamkeitsreaktionen (z.B. ob eher internale oder externale Stimuli in den Fokus genommen werden) und verschiedene Verhaltensreaktionen (z.B. Änderungen der eigenen taktischen Spielweise).

Obwohl Rimmer et al. (2008) sowohl die verschiedenen Informationen, aufgrund welcher Eindrücke gebildet werden, als auch die Eindrücke selber und die vermeintlichen Konsequenzen dieser Eindrücke erheben, stellen sie nur punktuell⁴ dar, welche Informationen

⁴ Beispielsweise zitieren sie Spieler, die beschreiben, (i) wie die Peergroup des Gegners zu höherer Zustandsangst, oder (ii) wie die schlechte Leistung beim Aufwärmen und die unvorteilhafte physische Voraussetzung des Gegners zu höherem Selbstvertrauen und der Erwartung, das Spiel zu gewinnen, führen würden (Rimmer et al., 2008).

zu welchen Eindrücken resp. zu welchen Konsequenzen führen. Sie weisen aber darauf hin, dass die aufgenommenen Informationen je nach Person unterschiedlich interpretiert werden. So deutete beispielsweise ein Spieler die positive Körpersprache des Gegners als Zeichen für dessen hohes Selbstvertrauen und attestierte diesem folglich ein hohes Leistungsvermögen, während ein anderer Spieler dieselbe Information als plumper Versuch abtat, einen guten Eindruck erwecken zu wollen. Hier bestätigt sich somit die Vermutung von Warr und Knapper (1968), dass sich Unterschiede zwischen den wahrnehmenden Personen oder zwischen den Kontexten auf die Verarbeitung von Informationen auswirken.

3.3.2 Laborexperimente mit Videos zur Manipulation der momentanen Personeninformation

Die übrigen Erkenntnisse zur Personenwahrnehmung im Sport gründen auf laborbasierten Studien, welche sich mehrheitlich mit der Bildung eines ersten Eindrucks beschäftigten. Diese Studien setzten zur Manipulation der Informationen, die den Probanden zur Verfügung gestellt wurden, gezielt konstruierte oder manipulierte Videosequenzen ein. Diese Videos zeigten Studienleiter ihren Probanden und forderten sie anschliessend dazu auf, Fragen zu verschiedenen attributiven und teilweise auch zu möglichen Erwartungsreaktionen zu beantworten.

Der Einfluss der Körpersprache

Beispielsweise führten Greenlees und Kollegen eine Reihe von Studien im Tischtennis und Tennis durch (Buscombe, Greenlees, Holder, Thelwell & Rimmer, 2006; Greenlees, Bradley et al., 2005; Greenlees, Buscombe et al., 2005), in denen sie den Einfluss der Körpersprache und der Kleidung auf die Eindrucksbildung und auf die Erwartung zum Ausgang eines bevorstehenden Spieles nachweisen konnten. Dazu zeigten sie ihren Probanden (allesamt erfahrene Tischtennis- resp. Tennisspieler) Videos, in welchen ein als zukünftiger Gegner vorgestellter Spieler bei der Vorbereitung auf ein bevorstehendes Tischtennis- resp. Tennisspiel zu sehen war. Abhängig von der Gruppenzuteilung zeigte der Gegner darin positive oder negative Körpersprache und trug sportartenspezifische oder sportspezifische Kleidung. Während sich beim Einfluss der Kleidung inkonsistente Befunde ergaben, wurden die Gegner mit positiver Körpersprache sowohl hinsichtlich ihrer dispositionalen Eigenschaften (z.B. Talent, Konkurrenzfähigkeit, mentale Stärke) als auch hinsichtlich ihres momentanen mentalen Zustandes (z.B. Zuversicht, Konzentration, Anspannung) als positiver oder besser eingeschätzt (Greenlees, Bradley et al., 2005; Greenlees, Buscombe et al., 2005). Zudem schätzten die Probanden ihre Chance, ein bevorstehendes Spiel gegen den beobachteten Athleten zu gewinnen, als tiefer ein, wenn dieser eine positive Körpersprache gezeigt hatte (Buscombe et al., 2006; Greenlees, 2007; Greenlees, Buscombe et al., 2005). Indem Buscombe et al. (2006) ihren Probanden im Anschluss an das "Aufwärmvideo" mehrere Ballwechsel des Gegners zeigten, konnten sie nachweisen, dass die Körpersprache sich auch auf die Einschätzung der Leistung in diesen Ballwechseln auswirkte. Wiederum führte positive Körpersprache dazu, dass die Leistung des Gegners als besser eingeschätzt wurde.

Zu ähnlichen Ergebnissen kommen Studien mit Fußballtorhütern, denen Videos von Elfmeterschützen in der Vorbereitung auf einen Elfmeter präsentiert wurden und die dabei entweder dominante oder unterwürfige Körpersprache (Furley, Dicks & Memmert, 2012) resp. dominantes oder unterwürfiges Blickverhalten (Greenlees, Leyland, Thelwell & Filby, 2008) zeigten. Die jeweils dominante Ausprägung dieses nonverbalen Verhaltens führte nicht nur zu einem vorteilhafteren Wahrnehmungsergebnis (z.B. hinsichtlich Konkurrenzfähigkeit, Zuversicht, Konzentration, Anspannung), sondern auch zur Erwartung eines besseren, weil härter und teilweise auch präziser geschossenen Elfmeters. Zudem verringerte dieses Verhalten die Zuversicht der Probanden, den Elfmeter zu halten.

Die Studienergebnisse von Furley und Dicks (2012) lassen nun vermuten, dass diese Effekte auf die Darbietung der unterwürfigen Körpersprache zurückzuführen sind. So zeigten sie ihren Probanden Videos von Baseball-Pitchern, die in der Vorbereitung auf einen Pitch dominante, neutrale oder unterwürfige Körpersprache demonstrierten. Hinsichtlich des gewonnenen Eindrucks und der erwarteten Qualität des Pitches ergaben sich nur zwischen der unterwürfigen und den beiden anderen Bedingungen signifikante Unterschiede. Somit scheint es in solchen Situationen wichtiger zu sein, unterwürfige Körpersprache zu vermeiden als dominante Körpersprache zu zeigen. Denn ein neutrales nonverbales Verhalten scheint ebenfalls zum Eindruck zu führen, dass ein Athlet mit der Drucksituation umgehen kann (Furley & Dicks, 2012).

Der Einfluss der offenen Selbstgespräche

Neben diesen Studien zur Körpersprache existieren zur Personenwahrnehmung im Feld des Sports einzig die beiden in Abschnitt 2.4.2 beschriebenen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012), welche die Wirkung des offenen Selbstgesprächs auf die wahrnehmende Person untersuchten. Zusammengefasst konnten diese zeigen, dass positives Selbstgespräch im Vergleich zu negativem Selbstgespräch zu einem vorteilhafteren Wahrnehmungsergebnis (z.B. hinsichtlich Konkurrenzfähigkeit, Konzentration, Aggressivität, Anstrengungsbereitschaft, Konstanz) und zu einer höheren Kompetenzeinschätzung führt.

3.3.3 Forschungsbedarf

Mit Ausnahme der Studie von Rimmer et al. (2008) beruhen die bisherigen Erkenntnisse zur Personenwahrnehmung von oder zwischen Athleten im Sport auf laborbasierten Experimenten. Daher ortet Greenlees (2007) Bedarf an Untersuchungen mit feldbasierten Forschungskonzepten. Auffällig ist zudem die beschränkte Bandbreite an möglichen momentanen Personeninformationen, die bei den Experimenten verwendet wurden (Körpersprache, Kleidung, Blickverhalten, Selbstgespräche) und dass sich die Studien auf die Untersuchung der Bildung eines ersten Eindrucks beschränken. Der Argumentation des Kontinuums-Modell der Eindrucksbildung (z.B. Fiske & Neuberg, 1990) folgend kann dieser erste Eindruck durchaus weitreichende Auswirkungen auf die weitere Interaktion haben. Jedoch ist es angesichts der Variablen, die von Fiske und Neuberg (1990) als verantwortlich für eine eher daten- oder eher schemabasiert ablaufende Informationsverarbeitung identifiziert

werden, naheliegend, dass besonders in einem sportlichen Wettkampf ein solcher erster Eindruck revidiert wird, sobald relevantere und aussagekräftigere Informationen verfügbar werden. Denn es kann davon ausgegangen werden, dass Athleten grundsätzlich hoch motiviert sind, sich einen möglichst präzisen Eindruck von ihrem Gegner oder Partner zu bilden.

Zusammengefasst wären somit Studien anzustreben, die erstens ein feldbasiertes Forschungskonzept verfolgen, zweitens die Fülle an möglichen momentanen Personeninformationen besser berücksichtigen und drittens die Personenwahrnehmung über die Bildung eines ersten Eindrucks hinaus untersuchen. Mit dem letzten Punkt wäre auch dem Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) besser Genüge getan, welches die Personenwahrnehmung als einen sequentiellen Prozess versteht, der nach der Bildung eines ersten Eindrucks nicht abgeschlossen ist.

4 Attributive Reaktionen

Als mögliche attributive Reaktionen, die das Ergebnis der Wahrnehmung von Handlungen, Aussagen oder eben Selbstgesprächen eines Teampartners sein können, werden in der Folge als Erstes die Other-Efficacy Beliefs und das zugehörige Tripartite Model of Efficacy Beliefs von Lent und Lopez (2002) diskutiert. Unter Other-Efficacy Beliefs wird dabei die Einschätzung der Wirksamkeit des Partners in Bezug auf eine bestimmte Aufgabe verstanden. Als weitere, mögliche attributive Reaktionen werden anschliessend die stellvertretenden Kompetenz- und Valenzeinschätzungen nach Birrer und Seiler (2008) referiert. Kurz zusammengefasst handelt es sich dabei um Vermutungen eines Teamsportlers darüber, wie dessen Teampartner die eigene Erfolgsaussicht, die sich ihm stellende Aufgabe erfolgreich erfüllen zu können, einschätzt (stellvertretende Kompetenzeinschätzung) und als wie bedeutsam und attraktiv er die ihm zugewiesene Aufgabe erlebt (stellvertretende Valenzeinschätzung).

4.1 Tripartite Model of Efficacy Beliefs

Lent und Lopez (2002) entwarfen mit ihrem Tripartite Model of Efficacy Beliefs ein theoretisches Grundgerüst, das zur Analyse der in dyadischen Kontexten vorhandenen Wirksamkeitsüberzeugungen dienen soll. Dabei orientierten sie sich an der Sozial-kognitiven Theorie von Bandura (1997). Diese besagt, dass eine handelnde Person sogenannte Selbstwirksamkeitsüberzeugungen entwickelt. Diese Überzeugungen hängen damit zusammen, wie die handelnde Person ihre Möglichkeiten zur erfolgreichen Absolvierung der sich ihr stellenden Aufgabe unter Berücksichtigung der vorliegenden Situation einschätzt. Davon ausgehend postulieren nun Lent und Lopez (2002), dass in Beziehungen zwischen sich nahe stehenden Personen (*close relationships*) zusätzlich zu diesen eigenen Selbstwirksamkeitsüberzeugungen zwei relationale Wirksamkeitseinschätzungen existieren. Es sind dies die Other-Efficacy Beliefs und die Relation-Inferred Self-Efficacy (RISE) Beliefs. Die Other-Efficacy Beliefs verstehen sie dabei als „an individual's beliefs about his or her significant other's ability to perform particular behaviors“ (Lent & Lopez, 2002, S. 264). Es handelt sich also hierbei um die Einschätzung einer Person A über das Leistungsvermögen bei bestimmten Aufgaben einer Person B. Als RISE Beliefs definieren sie „an individual's beliefs regarding how a significant other views the individual's efficacy at particular tasks or behavioral domains“ (Lent & Lopez, 2002, S. 268). Es handelt sich also um die Vermutung von Person A, wie die mit ihr interagierende Person B das Leistungsvermögen⁵ von Person A einschätzt. Person A stellt also Vermutungen darüber an, wie die Other-Efficacy von Person B ihr gegenüber aussieht. Da diese Vermutungen anfällig sind für kognitive Verzerrungen, kann nicht davon ausgegangen werden, dass sie mit der tatsächlichen Other-Efficacy von Person B übereinstimmen.

Die Einführung von solchen relationalen Wirksamkeitseinschätzungen ist nicht vollkommen neu. Schon Bandura (1982; 1997) verweist mit der „proxy efficacy“ und der „interactive

⁵ Lent und Lopez (2002) sind in ihrer Umschreibung des Konstruktes unscharf, da sie die beiden Begriffe „competence“ und „capabilities“ verwenden.

efficacy“ auf ähnliche Konstrukte (Beauchamp, 2007), auf die sich Lent und Lopez (2002) auch teilweise beziehen. Bezogen auf die „interactive efficacy“ konnten beispielsweise Taylor, Bandura, Ewart, Miller und DeBusk (1985) nachweisen, dass die Genesung bei Herzinfarktpatienten unterstützt werden konnte, wenn die „interactive efficacy“ der Ehepartner dieser Patienten (d.h. ihre Einschätzung der kardiären Leistungsfähigkeit der Patienten) erhöht wurde.

Lent und Lopez (2002) gehen davon aus, dass es bezogen auf eine Leistungserbringung in einem Team allgemein von Vorteil ist, wenn die Teammitglieder über durchwegs vorteilhafte Wirksamkeitseinschätzungen verfügen. Sowohl die Selbstwirksamkeit, die Other-Efficacy als auch die RISE Beliefs sollten somit relativ hoch ausfallen. Dies treffe besonders auf jene Aufgaben zu, die für eine erfolgreiche Leistung eine gemeinsame Kompetenz benötigen, bei denen also die Rollen der Teampartner interdependent sind. Bei anderen Aufgaben hingegen, bei welchen durch eine Kompensation oder ein Ausbalancieren der Stärken und Schwächen der verschiedenen Teampartner ein gewünschtes Resultat erzielt werden kann, sei es durchaus möglich, dass nicht-symmetrische aber komplementäre Einschätzungen z.B. der Selbstwirksamkeit und Other-Efficacy vorteilhaft sein können. Lent und Lopez (2002) verweisen hier auf das Beispiel einer beginnenden Psychotherapie, in welcher sich der Klient selber als nicht wirksam für die Lösung des eigenen Problems ansieht (tiefe Selbstwirksamkeit), aber hinsichtlich der Kompetenzen des Therapeuten, ihm bei seinem Problem helfen zu können, zuversichtlich ist (hohe Other-Efficacy).

Wie bereits erwähnt wurde, beziehen Lent und Lopez (2002) ihr Modell auf „close relationships“ (S. 258). Sie definieren jene Beziehungen als „eng“, in denen die Interaktionspartner sich gegenseitig beeinflussen und eine ausgeprägte Interdependenz zwischen den miteinander interagierenden Personen besteht. Der gegenseitige Einfluss muss dabei nicht zwingend symmetrisch sein und genauso wenig ist die Stimmungslage zwischen den beteiligten Personen ausschlaggebend. Ebenfalls spielt es keine Rolle, ob die beteiligten Personen sich des Ausmasses ihrer gegenseitigen Abhängigkeit bewusst sind. Ausschlaggebend für die Qualifikation einer Beziehung als eng ist lediglich, dass „each person’s overt or inferred relationship behavior has personal significance for the other“ (Lent & Lopez, 2002, S. 258).

Lent und Lopez (2002) entwarfen ihr Modell für interpersonale Kontexte im Allgemeinen, kommen aber in einer ersten Auflistung von möglichen Kontexten (*counseling, clinical, educational, school, organizational, health psychologists*) nicht auf das Betätigungsfeld des Sports zu sprechen. Im weiteren Verlauf ihres Artikels wird jedoch deutlich, dass ihrer Ansicht nach das Modell auch im Sport seine Gültigkeit hat. So greifen sie für die Erklärung ihrer Ausführungen wiederholt auf Beispiele aus dem Sport zurück. Auch aufgrund ihrer Definition von „engen Beziehungen“ ist es naheliegend, dass ihr Modell für Interaktionen im Sport geltend gemacht werden kann. So beeinflussen sich die Teampartner innerhalb von Sportteams in einem hohen Masse gegenseitig und stehen in ausgeprägter gegenseitiger Interdependenz. Dieser Ansicht scheinen neben Feltz, Short und Sullivan (2008) auch all jene Autorengruppen zu sein, welche empirische Studien zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs im Feld des Sport durchgeführten haben (siehe Abschnitt 4.1.2).

Verantwortlich für die erste Übertragung des Modells auf den Sport zeigen sich Beauchamp und Whinton (2005). In ihrer Studie befragten sie Reiter unmittelbar vor einem Wettkampf zu ihrer Selbstwirksamkeit und zu ihren Other-Efficacy Beliefs in Bezug auf ihr Pferd. Sie konnten nachweisen, dass nicht nur die Selbstwirksamkeit sondern auch die Other-Efficacy dazu in der Lage waren, „to explain unique variance“ (S. 251) der anschliessenden Leistung im Dressurreiten.

4.1.1 Antezedenzien und Konsequenzen der Other-Efficacy und RISE Beliefs

Lent und Lopez (2002) stellen in ihrem Modell nicht nur die Vermutung auf, dass die drei verschiedenen Wirksamkeitseinschätzungen in kausalen Beziehung zueinander stehen, sondern identifizieren gleichzeitig mögliche Antezedenzien und Konsequenzen der drei Konstrukte. Da der Fokus der vorliegenden Arbeit auf den relationalen Wirksamkeitseinschätzungen liegt, werden in Tabelle 1 und Tabelle 2 diese theoretischen Annahmen zur Other-Efficacy und zur RISE zusammengefasst. Für eine ausführliche Auseinandersetzung mit den Selbstwirksamkeitseinschätzungen im Sport sei an dieser Stelle auf die Publikation von Feltz et al. (2008) verwiesen.

In den oben erwähnten Tabellen werden den theoretischen Annahmen die entsprechenden empirischen Befunde der beiden qualitativen Studien von Jackson und Kollegen gegenübergestellt. In diesen Studien interviewten sie Spitzensportler aus reinen „Athleten-Dyaden“ (Jackson, Knapp & Beauchamp, 2008) resp. Spitzensportler und ihre Trainer aus „Athleten-Trainer-Dyaden“ (Jackson, Knapp & Beauchamp, 2009) zu den Antezedenzien und Konsequenzen ihrer verschiedenen Wirksamkeitseinschätzungen. Es wird ersichtlich, dass viele der von Lent und Lopez (2002) postulierten Antezedenzien und Konsequenzen auch von den Athleten und Trainern genannt werden. Beispielsweise scheinen beide Probandengruppen bei der Bildung von Other-Efficacy Beliefs auf die früheren Leistungen ihres Partners (auch im Vergleich zu anderen Partnern) sowie auf Äusserungen von Drittpersonen und bei der Entstehung von RISE Beliefs auf die eigene Selbstwirksamkeit sowie auf direktes verbales Feedback des Partners zurückzugreifen. Hinsichtlich der Konsequenzen bestätigen sich bei beiden Wirksamkeitseinschätzungen die theoretisch postulierten Effekte auf die Anstrengungsbereitschaft resp. die Motivation, auf den Willen zur Aufrechterhaltung der Beziehung und auf die Zufriedenheit in der Beziehung. Erwähnenswert ist dabei, dass einige Athleten nicht nur von einer erhöhten, eigenen Motivation bei hohen RISE Beliefs sprechen, sondern dass sie auch bei niedrigen RISE Beliefs (wenn sie den Eindruck haben, ihr Partner verfüge über eine niedrige Other-Efficacy ihnen gegenüber) eine hohe Motivation aufweisen würden. Jackson et al. (2008) erklären sich diese erhöhte Motivation mit dem Willen, die negative Einschätzung des Partners zu widerlegen.

Einige der von Lent und Lopez (2002) vermuteten Antezedenzien und Konsequenzen wurden in den Interviews nicht genannt. Dies ist jedoch wenig erstaunlich, da es sich beispielsweise bei den postulierten Einflüssen von Stereotypen und Persönlichkeitseigenschaften auf die Other-Efficacy Beliefs um vermutlich mehrheitlich unbewusst wirkende Effekte handelt, welche auf Nachfrage nicht genannt werden können. Darüber hinaus identifizieren Jackson et

al. (2008; 2009) zusätzliche, von Lent und Lopez (2002) nicht angesprochene Antezedenzen und Konsequenzen. Im Hinblick auf die Zielsetzung der vorliegenden Arbeit besonders interessant erscheint der Hinweis darauf, dass auch Einschätzungen bezüglich der Motivation (beschrieben als unbedingtes Streben nach Erfolg und Bereitschaft zu harter Arbeit) und der psychischen Faktoren eines Athleten (z.B. dessen mentale Stärke oder sein aktuelles psychisches Befinden) einen Einfluss auf die Other-Efficacy Beliefs des Partners haben können. Es kann nämlich angenommen werden, dass die Selbstgespräche eines Partners als Manifestationen seiner Motivation, seines psychischen Befindens oder seiner psychischen Fertigkeiten interpretiert werden. Die Selbstgespräche eines Athleten sollten demnach einen Einfluss auf die Other-Efficacy seines Partners haben.

Tabelle 1: Antezedenzen der Other-Efficacy (OE) und RISE Beliefs entsprechend den theoretischen Annahmen des Tripartite Model of Efficacy Beliefs und den Aussagen von Athleten aus Athlet-Athlet-Dyaden (Mitte) resp. Athleten und Trainern aus Trainer-Athlet-Dyaden (rechts)

Antezedenzen		Modell (Lent & Lopez, 2002)	Athlet-Athlet (Jackson et al., 2008)	Trainer-Athlet (Jackson et al., 2009)	
				Athlet	Trainer
OE	<i>Frühere Leistungen des Partners</i>	✓	✓	✓	✓
	Vergleiche mit früheren Partnern oder ähnlichen anderen Personen	✓	✓	✓	✓
	Äusserungen von Drittpersonen zum Partner	✓	✓	✓	✓
	Soziale und kulturelle Stereotypen	✓	-	-	-
	Eigene Persönlichkeitseigenschaften	✓	-	-	-
	Motivation	-	✓	✓	✓
	Vergangene Leistungen als Dyade	-	✓	✓	-
	Psychische Faktoren	-	✓	-	✓
	Physische Eigenschaften	-	✓	-	-
	Adäquater Coaching-/Führungs-Stil	-	-	✓	-
	Erfahrung als Trainer	-	-	✓	-
	Interaktionshäufigkeit und Kontaktzeit	-	-	✓	-
RISE	<i>Eigene Selbstwirksamkeit</i>	✓	✓	✓	✓
	Direktes verbales Feedback	✓	✓	✓	✓
	Nonverbale Kommunikation	✓	✓	-	✓
	Vom Partner formulierte Ziele	✓	-	✓	-
	Art und Umfang erhaltener Unterstützung	✓	-	-	-
	Erfahrung als Team	-	✓	✓	✓
	Frühere Leistungen (eigene und als Team)	-	✓	✓	-
	Eigene Motivation	-	✓	✓	-
	Eigene physische Eigenschaften	-	✓	-	-
	Emotionaler Zustand des Partners	-	✓	-	✓
	Erfolge des Partners während der Zusammenarbeit	-	-	-	✓

Anmerkungen. Die kursiven Antezedenzen konnten in Folgestudien bestätigt werden (siehe Abschnitt 4.1.2).

Tabelle 2: Konsequenzen der Other-Efficacy (OE) und RISE Beliefs entsprechend den theoretischen Annahmen des Tripartite Model of Efficacy Beliefs und den Aussagen von Athleten aus Athlet-Athlet-Dyaden (Mitte) resp. Athleten und Trainern aus Trainer-Athlet-Dyaden (rechts)

Konsequenzen		Modell (Lent & Lopez, 2002)	Athlet-Athlet (Jackson et al., 2008)	Trainer-Athlet (Jackson et al., 2009)	
				Athlet	Trainer
OE	Wahl des Partners (und der gemeinsam ausgeführten Handlungen)	✓	✓	✓	✓
	Anstrengungsbereitschaft / Motivation	✓	✓	✓	✓
	Responsiveness to the partner (in etwa: Akzeptanz der Entscheidungen und der Rückmeldungen des Partners)	✓	✓	✓	-
	Wille zur Aufrechterhaltung der Beziehung	✓	✓	✓	-
	Zufriedenheit in der Beziehung	✓	✓	-	-
	Emotionaler Zustand	-	✓	✓	✓
	Selbstwirksamkeit	-	✓	✓	✓
	Verbales Verhalten gegenüber Partner	-	✓	✓	-
	Individuelle Leistung	-	✓	-	-
	Gefühl der Nähe	-	-	✓	-
RISE	Selbstwirksamkeit	✓	✓	✓	✓
	Wille zur Aufrechterhaltung der Beziehung	✓	✓	✓	✓
	Anstrengungsbereitschaft / Motivation	✓	✓	✓	-
	Zufriedenheit in der Beziehung	✓	✓	-	-
	Weiterentwicklung und Anwendung eigener Fertigkeiten	✓	-	-	-
	Interpretation von sozialer Unterstützung	✓	-	-	-
	Emotionaler Zustand	-	✓	✓	-
	Individuelle Leistung	-	✓	-	-

Anmerkungen. Die kursiven Konsequenzen konnten in Folgestudien bestätigt werden (siehe Abschnitt 4.1.2).

Viele der von Lent und Lopez (2002) postulierten und von Jackson et al. (2008; 2009) ermittelten Konsequenzen der Other-Efficacy und RISE besitzen das Potenzial, die Leistung der Athleten zu beeinflussen (Beauchamp, Jackson & Morton, 2012). Beispielsweise ermittelten Moritz, Feltz, Fabbro und Mack (2000) in ihrer Metaanalyse, in welcher sie 45 Studien berücksichtigten, eine moderate Korrelation ($r = 0.38$) zwischen der Selbstwirksamkeit und der Leistung im Sport. Des weiteren weist Lazarus (2000) auf sieben verschiedene Emotionen hin, welche die Leistung im Sport zu beeinflussen vermögen – weil sie beispielsweise die Konzentration und Aufmerksamkeit beeinträchtigen oder weil sie zu einer Verringerung der Motivation führen. Neben diesen indirekten Effekten der beiden relationalen Wirksamkeitseinschätzungen auf die Leistungen sprechen die Athleten aus reinen Athlet-Dyaden gar von einem direkten Effekt auf die Leistung. Sie sind demnach der Ansicht, dass eine hohe Other-Efficacy resp. eine hohe RISE dazu führen können, dass sie selber eine höhere individuelle Leistung zeigen (Jackson et al., 2008). Weiter scheint es naheliegend, dass auch die verschiedenen „Beziehungskonsequenzen“ (z.B. Zufriedenheit oder Wille zur

Aufrechterhaltung der Beziehung) von hoher RISE oder Other-Efficacy ausschliesslich vorteilhaft sind für das Funktionieren einer Dyade und somit auch für deren Leistungsentwicklung und -erbringung.

Beim Vergleich der Studienresultate von Jackson et al. (2008; 2009) fällt auf, dass einige der Antezedenzien und Konsequenzen von allen Probandengruppen genannt werden, während andere wiederum nur in Athleten-Dyaden vorzukommen scheinen (z.B. Einfluss der physischen Eigenschaften auf die Other-Efficacy oder Einfluss der Other-Efficacy sowie der RISE auf die eigene Leistung) oder nur von Athleten (z.B. Einfluss der Other-Efficacy auf das verbale Verhalten dem Partner gegenüber) resp. von Trainern (z.B. Einfluss der Erfolge des Partners während der Zusammenarbeit auf die RISE) genannt werden. Dies unterstützt die Ansicht von Lent und Lopez (2002), wonach es besonders bei den Effekten der RISE Beliefs, aber auch ganz allgemein zu beachten gilt, wie das Wissen und der Status zwischen den Teammitgliedern verteilt ist. Daher muss bei der Analyse der Wechselwirkungen zwischen den drei Wirksamkeitseinschätzungen und bei Untersuchungen zu den Antezedenzien und Konsequenzen der verschiedenen Wirksamkeitseinschätzungen berücksichtigt werden, welche Art einer Dyade analysiert wird (Ede, Hwang, Seunghyun & Feltz, 2011).

4.1.2 Empirische Resultate zu den Interrelationen, Antezedenzien und Konsequenzen der relationalen Wirksamkeitseinschätzungen

In der Folge werden verschiedene empirische Studien diskutiert, die die Beziehung zwischen den drei Wirksamkeitseinschätzungen und einzelnen Antezedenzien sowie Konsequenzen untersuchten. Aufgrund des Hinweises von Ede et al. (2011) geschieht dies gesondert für Untersuchungen mit reinen Athleten-Dyaden, mit Dyaden bestehend aus einem Athleten und dessen Trainer und für Beziehungen aus Bildungsangeboten.

Dyaden aus zwei Athleten

Dunlop, Beatty und Beauchamp (2011) untersuchten in einer laborexperimentellen Studie mögliche Interaktions- und Haupteffekte der Selbstwirksamkeit und der Other-Efficacy Beliefs auf die individuelle Leistung. Dabei hatten die Probandinnen gemeinsam mit einer ihnen unbekannten Partnerin eine Tanzaufgabe zu absolvieren. Mit Hilfe eines manipulierten Leistungsfeedback zur eigenen und zur Leistung der Partnerin, das die Probandinnen nach der Übungsphase erhielten, konnten sowohl die Selbstwirksamkeit als auch die Other-Efficacy Beliefs erfolgreich erhöht resp. erniedrigt werden. Im darauffolgenden Testdurchgang wiesen die Probandinnen mit erhöhter Other-Efficacy eine bessere Leistung auf als die Probandinnen mit niedrigen Other-Efficacy Beliefs. Dieser Effekt zeigte sich unabhängig von der Höhe der eigenen Selbstwirksamkeit. Diese Resultate bestätigen somit die Vermutungen (Lent und Lopez, 2002) und die qualitativ gewonnenen Erkenntnisse (Jackson et al., 2008), dass vergangene Leistungen zur Bildung von Other-Efficacy Beliefs verwendet werden und dass in Ad-Hoc-Gruppen sich diese Other-Efficacy Beliefs auf die individuelle Leistung auswirken. Zudem weisen sie laut Dunlop et al. (2011) darauf hin, dass Other-Efficacy Beliefs wichtiger oder einflussreicher zu sein scheinen als von der Theorie angenommen.

Cilz und Short (2006; zit. n. Feltz et al., 2008, S. 315) erhoben in ihrer nicht veröffentlichten Studie die drei Wirksamkeitseinschätzungen und die Leistung bei einer Fussballaufgabe. Anders als Dunlop et al. (2011) konnten sie aber keinen Zusammenhang feststellen, wobei sie diese Tatsache der zu hohen Schwierigkeit der Testaufgabe zuschrieben.

Jackson, Beauchamp und Knapp (2007) untersuchten in einer korrelativen Feldstudie bei Tennis-Doppelpaarungen im Nachwuchsbereich die Zusammenhänge zwischen den drei Wirksamkeitseinschätzungen sowie deren Potenzial zur Vorhersage von Commitment⁶ und Zufriedenheit in der Beziehung. Dabei interessierten sie sich nicht nur für Akteureffekte (der Prädiktor wirkt auf das Kriterium innerhalb derselben Person, z.B. Wirkung der Other-Efficacy auf die eigene Zufriedenheit) sondern auch für sogenannte Partnereffekte (der Prädiktor der einen Person wirkt auf ein Kriterium der anderen Person, z.B. Wirkung der eigenen Other-Efficacy auf die Zufriedenheit des Partners; Kenny & Cook, 1999). Ihre Resultate bestätigen die gegenseitige Abhängigkeit der drei Wirksamkeitseinschätzungen (Akteureffekte). Zudem konnten sie zeigen, dass einerseits die Other-Efficacy Beliefs mit der eigenen Zufriedenheit in der Beziehung (Akteureffekt) und andererseits die Selbstwirksamkeit mit dem Commitment zur Beziehung des Partners zusammenhängen (Partnereffekt). Diese ermittelten Zusammenhänge weisen allesamt positive Vorzeichen auf. Hohe Other-Efficacy Beliefs hängen also mit einer hohen Zufriedenheit in der Beziehung zusammen.

Trainer-Athlet-Dyaden

Solche Akteureffekte der Other-Efficacy Beliefs auf die Zufriedenheit in der Beziehung konnten auch in Trainer-Athlet-Dyaden nachgewiesen werden (Jackson & Beauchamp, 2010a). Zudem ermittelten Jackson und Beauchamp (2010a) und Jackson, Grove und Beauchamp (2010) in ihren ebenfalls als korrelative Feldstudien angelegten Untersuchungen sowohl Akteur- als auch Partner-Effekte der Other-Efficacy Beliefs auf die Anstrengungsbereitschaft, auf das Commitment zur Beziehung (Jackson & Beauchamp, 2010a) und auf die Nähe sowie die Komplementarität⁷ der Beziehung (Jackson et al., 2010). Beispielsweise hängt ein hohes Vertrauen des Trainers in die Fähigkeiten seines Athleten (hohe Other-Efficacy) mit einer höheren Anstrengungsbereitschaft und mit einem ausgeprägteren Commitment des Trainers (Akteurereffekt) und des von diesem Trainer betreuten Athleten (Partnereffekt) zusammen. Die gleichen Zusammenhänge zeigen sich auch für die Other-Efficacy Beliefs der Athleten (erhöhte Anstrengungsbereitschaft und Commitment der Athleten *und* der Trainer).

Wie von Lent und Lopez (2002) vermutet, wirken sich die unterschiedlichen Rollen der beiden Interaktionspartner und die damit einhergehenden Status- und Machtunterschiede auf

⁶ Erhoben mittels Fragebogen von Scanlan, Carpenter, Schmidt, Simons und Keeler (1993). Eines der vier Items dieser Skala bezieht sich auf den Willen zur Aufrechterhaltung der Beziehung ("How determined are you to keep playing tennis with your partner?").

⁷ Die Nähe der Beziehung bezieht sich auf das Ausmass der emotionalen Bindung und beinhaltet die Zuneigung, den Respekt und das Vertrauen zwischen den beiden Teammitgliedern. Die Komplementarität bezieht sich auf die kooperativen Handlungen der Teammitglieder (z.B. wie ausgeprägt kooperativ, freundlich und einander wertschätzend sie sich verhalten; Jowett und Clark-Carter 2006).

die Ausprägungen dieser Akteureffekte (und teilweise auch auf jene der Partnereffekte) aus. So sind beispielsweise die beobachteten Akteureffekte bei den Athleten deutlich ausgeprägter als bei den Trainern. Dies bedeutet, dass bei Athleten die eigene Other-Efficacy stärker z.B. mit der eigenen Beziehungsnähe zusammenhängt als bei Trainern. Gleichzeitig sind die Partnereffekte der Trainer höher als jene der Athleten. Dies wiederum will heissen, dass z.B. der Zusammenhang zwischen der Other-Efficacy des Trainers und der Beziehungsnähe des Athleten stärker ist als der Zusammenhang zwischen der Other-Efficacy des Athleten und der Beziehungsnähe des Trainers (Jackson & Beauchamp, 2010a; Jackson et al., 2010). Diese Befunde sind damit zu erklären, dass die Athleten über weniger Macht verfügen und ihrem Trainer unterstellt sind, also einen geringeren Status haben und sie deshalb stärker vom Trainer beeinflusst werden als umgekehrt.

Weiter weisen beide Studien (Jackson & Beauchamp, 2010a; Jackson et al., 2010) darauf hin, dass hohe RISE Beliefs auf Seiten des Trainers (Trainer glaubt, dass sein Athlet von seinen Fähigkeiten als Trainer überzeugt ist) dazu führen, dass sowohl der Trainer als auch der Athlet stärker „committed“ sind. Hingegen hängen hohe RISE Beliefs auf Seiten des Athleten mit erniedrigtem Commitment sowohl des Athleten selber als auch des Trainers zusammen. Dies könnte dadurch erklärt werden, dass erstens die Athleten selbstgefällig und -zufrieden werden, wenn sie glauben, dass ihr Trainer sehr viel Vertrauen in ihre Fähigkeiten hat. Und zweitens entwickeln sie möglicherweise das Gefühl, dass der Trainer aufgrund seiner Zufriedenheit mit ihrem Leistungsniveau sie nicht ausreichend fordert und fördert. Das daraus resultierende reduzierte Commitment der Athleten führt dann möglicherweise zu einer erniedrigten Anstrengungsbereitschaft. Dies wiederum registriert der Trainer, was ein erniedrigtes Commitment seinerseits zur Folge hat (Jackson & Beauchamp, 2010a).

Im Gegensatz zu diesen mehrheitlich auf bivariate Korrelationen fokussierten Studien wendeten Jackson, Gucciardi und Dimmock (2011) einen personorientierten Ansatz an. Dazu befragten sie Athleten zu ihren Wirksamkeitseinschätzungen in der Beziehung zu ihrem Trainer und identifizierten unter Anwendung einer Cluster-Analyse vier verschiedenen Cluster. In drei dieser vier Cluster wiesen die zugehörigen Athleten bei allen Wirksamkeitseinschätzungen entweder hohe, moderate oder tiefe Werte auf. Die Existenz dieser Cluster, in welchen die drei Wirksamkeitseinschätzungen kongruent zueinander sind und die Häufung der meisten Athleten in diesen drei Cluster (80% der gesamten Stichprobe), werten Jackson et al. (2011) als weitere Indizien dafür, dass die drei Wirksamkeitseinschätzungen in enger Beziehung zueinander stehen. Das vierte, sogenannte „unerfüllte“ Cluster beinhaltet Athleten mit hohen Selbstwirksamkeitseinschätzungen aber niedrigen Other-Efficacy und RISE Beliefs. Die ermittelten Unterschiede zwischen diesen Cluster bezogen sich auf verschiedene Variablen der Beziehungsqualität (Commitment, Zufriedenheit, Konfliktwahrnehmung, Dauer der Beziehung) und stimmen allesamt mit den theoretischen Annahmen von Lent und Lopez (2002) überein. So weisen die Athleten mit durchgängig hohen Wirksamkeitseinschätzungen die günstigsten Ausprägungen auf. Sie sind beispielsweise zufriedener mit dem persönlichen Umgang, dem Training und den Instruktionen des Trainers, nehmen weniger Konflikte wahr und weisen ein höheres Commitment auf als Athleten des tiefen und des unerfüllten Clusters (Jackson et al., 2011).

Beziehungen in Bildungseinrichtungen

Neben diesen Studien im Sport wurden in den letzten Jahren zunehmend auch Untersuchungen im Rahmen von Angeboten verschiedener Bildungseinrichtungen zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs durchgeführt. Diese beschäftigen sich mehrheitlich mit den Auswirkungen der Wirksamkeitseinschätzungen der Lernenden auf motivationale und emotionale Variablen sowie auf Verhaltensvariablen. Die ersten beiden Studien dieser Art, die mit Studierenden der Sportwissenschaft im Rahmen eines Tenniskurses (Jackson, Myers, Taylor & Beauchamp, 2012) resp. mit Oberstufenschülern im Rahmen ihres obligatorischen Sportunterrichts (Jackson, Whipp, Chua, Pengelley & Beauchamp, 2012) durchgeführt wurden, ermittelten nicht nur der Theorie entsprechende Beziehungen zwischen den drei Wirksamkeitseinschätzungen. Sie fanden auch positive Zusammenhänge zwischen den Other-Efficacy resp. den RISE Beliefs der Lernenden (bezogen auf ihre Lehrpersonen) und ihrer Freude am Sportunterricht, ihrer Anstrengungsbereitschaft und Leistung im Sportunterricht, ihrer Motivation zu und ihrem Umfang an in der Freizeit betriebenen Sport.

Die positiven Effekte der Other-Efficacy und RISE Beliefs auf das physische Aktivitätsniveau in der Freizeit konnten in zwei weiteren Studien bestätigt werden, die ebenfalls mit Schülern der Oberstufe durchgeführt wurden (Jackson, Whipp & Beauchamp, 2013; Jackson, Whipp, Chua, Dimmock & Hagger, 2013). Zudem konnten Jackson, Whipp und Chua et al. (2013) nachweisen, dass erhöhte Other-Efficacy und RISE Beliefs teilweise direkt und teilweise indirekt zu höherer autonomer Motivation zum Sportunterricht sowie zum Sporttreiben allgemein führen und dass das Instruktionsverhalten des Lehrers mit den Wirksamkeitseinschätzungen seiner Schüler zusammenhängt (unterstützendes Verhalten der Lehrpersonen korreliert positiv mit den Other-Efficacy und RISE Beliefs der Schüler).

4.1.3 Estimations of the Other persons' Self-Efficacy (EOSE): Erweiterung des Modells um eine vierte Komponente

Lent und Lopez (2002) weisen zu Beginn ihrer Ausführungen zum Tripartite Models of Efficacy darauf hin, dass sie ein vorläufiges (*preliminary*) Modell entworfen hätten, das weiter ausgebaut und präzisiert werden könne. Auf diese Bemerkung berufen sich nun Jackson und Beauchamp (2010b) bei ihrem Vorschlag, das Modell um eine vierte Wirksamkeitseinschätzung zu ergänzen. Bei dieser würde ähnlich wie bei den RISE Beliefs ebenfalls eine Metaperspektive eingenommen. Sie argumentieren dabei mit Troyer und Younts (1997), die dafür plädieren, dass für ein umfassendes Verständnis der in einer Beziehung vorherrschenden Prozesse „one's own expectations regarding self and other (first-order expectations) and one's beliefs about the expectations other holds for self and other (second-order expectations)“ (S. 196) berücksichtigt werden sollten. Dieser Aussage folgend fehlt dem Modell jene Komponente die Troyer und Younts (1997) als „one's beliefs about the expectations other holds for self“ (S. 196) beschreibt. Jackson und Beauchamp (2010b) sind daher der Ansicht, dass neben den drei bestehenden Wirksamkeitsbeziehungen auch die Vermutung einer Person, wie hoch der Partner seine eigene Selbstwirksamkeit einschätzt, für eine Beziehung von Bedeutung sein kann. Sie benennen diese Form der Wirksamkeitseinschätzung als „Estimations of the Other person's Self-Efficacy (EOSE)“

(S. 189). Auch Feltz et al. (2008) kommen darauf zu sprechen, dass das Tripartite Model of Efficacy Beliefs die Einschätzung der Selbstwirksamkeit des Partners nicht beinhaltet. Sie verwenden dabei für das eigentlich gleiche Konstrukt wie Jackson und Beauchamp (2010b) den etwas unglücklich gewählten, weil potentiell irreführenden Begriff der „confidence-focused other-efficacy“.

Eine qualitative Studie zu den EOSE Beliefs innerhalb von Trainer-Athlet- und reinen Athleten-Dyaden bestätigte deren Existenz, deren Zusammenhang mit den übrigen Komponenten des Tripartite Models of Efficacy Beliefs und lieferte zudem verschiedene Antezedenzen und Konsequenzen zu Tage (Jackson & Beauchamp, 2010b). Demnach verwenden Athleten in einer Dyade bestehend aus zwei Athleten bei der Bildung der EOSE Beliefs die verbale Kommunikation untereinander (häufige und positive resp. negative Kommunikation führt zu positiver resp. negativer EOSE), das nonverbale Verhalten (positive resp. negative Körpersprache führt zu positiver resp. negativer EOSE), die vergangenen Leistungen des Partners, den emotionalen und physischen Zustand des Partners und die erreichten Erfolge als Team. Als Konsequenzen der EOSE benannten die befragten Trainer und Athleten die individuelle Selbstwirksamkeit, den emotionalen Zustand, die Motivation, die Other-Efficacy Beliefs, die eigene Zufriedenheit in der Beziehung und den eigenen Willen, die Beziehung aufrecht zu erhalten resp. zu beenden. Zudem veranlassen niedrige EOSE Beliefs einige Athleten zum Versuch, mit Hilfe von positivem, mündlichem Feedback die Selbstwirksamkeit ihrer Partner zu steigern.

4.1.4 Forschungsbedarf

Obwohl Jackson et al. (2011) darauf hinweisen, dass die meisten der auf den Sport bezogenen Studien zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs sich auf eine einzige Sportart beziehen (Tennis) und mit teilweise wenig adäquaten, weil zu sehr aufgabenbezogene Fragebogen⁸ arbeiteten, unterstützen die bisherigen Forschungsbemühungen weitgehend die von Lent und Lopez (2002) postulierten und praktisch ausschliesslich positiven Effekte der drei Wirksamkeitseinschätzungen. Abgesehen von der Selbstwirksamkeit, die bereits sehr ausführlich beforscht wurde, hat sich vor allem die Other-Efficacy als sehr einflussreich erwiesen (Dunlop et al., 2011). Verschiedene Autoren schlagen nun unterschiedliche Ansätze vor, wie der Wissensstand zu den Antezedenzen und Konsequenzen der Other-Efficacy (aber auch der beiden anderen Wirksamkeitseinschätzungen) erweitert werden könnte. Beispielsweise wird wiederholt gefordert (Beauchamp et al., 2012; Bray, Shields, Jackson & Saville, 2014), dass mit Hilfe von experimentellen Studien die Kausalität der z.B. von Jackson et al. (2008) identifizierten Antezedenzen und Konsequenzen der verschiedenen Wirksamkeitseinschätzungen überprüft werden sollte. Beauchamp (2007) sieht darin gar die vermutlich wichtigste Richtung der zukünftigen Forschung zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs. Jackson et al. (2008) schlagen beispielsweise die Durchführung eines Experimentes vor, in welchem das Feedback zur Leistung des Partners manipuliert wird, um so den Effekt

⁸ Die verschiedenen Item beziehen sich ausschliesslich auf die technischen Fertigkeiten der Spieler (z.B. “to play shots correctly”, “to hit passing shots”).

der wahrgenommenen Leistung und den Einfluss von Aussagen einer Drittperson auf die Other-Efficacy Beliefs zu untersuchen.

4.2 Stellvertretende Kompetenz- und Valenzeinschätzungen

In ihrer „Skizze einer Konzeption des Gruppenhandelns“ wenden Birrer und Seiler (2008) verschiedene handlungstheoretische Perspektiven (Nitsch, 2004) auf den Gruppenkontext an. Für die vorliegende Arbeit von besonderer Bedeutung sind dabei ihre Gedanken zur Übertragung der subjektiven Situationsdefinition auf die Mitglieder eines Sportteams. Die Ausgangslage für diese Übertragung bilden die Aussagen von Nitsch (2000; 2004), wonach die subjektive Situationsdefinition eine wichtige Grundlage für die Handlung einer Person darstellt. Denn durch deren Bildung wird unter der Perspektive der jeweils bevorstehenden Aufgabe eine subjektive Eingrenzung und Strukturierung des eigenen Handlungsspielraumes vorgenommen.

Nitsch (2000) identifiziert zwei Grundaspekte subjektiver Situationsdefinitionen und nennt diese die Handlungsvalenz und die Handlungskompetenz. Die Handlungsvalenz wird definiert als „relatives oder bedingtes Interesse an einer erfolgreichen Situationsbewältigung“ (Nitsch, 2000, S. 98). Es geht hier also um die subjektive Bedeutsamkeit der Situation sowie der in ihr zu absolvierenden Aufgabe und um die Frage: „Wie wichtig ist mir die Auseinandersetzung mit der Aufgabe selbst oder die Folgen einer erfolgreichen bzw. fehlgeschlagenen Bewältigung dieser Aufgabe?“ Unter der Handlungskompetenz wird die Einschätzung einer Person verstanden, unter der Berücksichtigung ihrer eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten „ihre Situation unter den vorliegenden Gegebenheiten (Umwelt, Aufgabe) erfolgreich beeinflussen zu können“ (S. 99). Es findet also eine Einschätzung der eigenen Bewältigungsmöglichkeiten statt. Dieser zweite Grundaspekt der Handlungskompetenz ist nah verwandt mit der Selbstwirksamkeitseinschätzung nach Bandura (1997). Nitsch (2005) verwendet in einem englischsprachigen Artikel den Begriff der *self-efficacy* gar selber, versucht aber gleichzeitig sein Konstrukt von jenem von Bandura (1997) abzugrenzen. Dies gelingt jedoch nur begrenzt. Denn er bezeichnet die Selbstwirksamkeit nach Bandura (1997) als einen reinen Persönlichkeitsfaktor und lässt dabei ausser Acht, dass Bandura (1997) ganz ähnlich wie er selber explizit darauf hinweist, dass die Einschätzung der Selbstwirksamkeit einer Person von der jeweiligen Situation abhängt, in der sie sich befindet. Demnach bestünden zwischen den Konstrukten der Handlungskompetenz und der Selbstwirksamkeit keine bedeutenden Unterschiede.

Birrer und Seiler (2008) übertragen nun diese beiden Grundaspekte der subjektiven Situationsdefinition, wobei sie die Begriffe der Kompetenz- resp. Valenzeinschätzung verwenden, auf einen Teamkontext. Sie postulieren dabei, dass eine Person als Mitglied eines Teams zusätzlich zu den eigenen Kompetenz- und Valenzeinschätzungen für jeden ihrer Teampartner solche Einschätzungen sozusagen „stellvertretend“ vornimmt. Als Mitglied eines Zweiertteams schätzt ein Athlet also beispielsweise ab, wie sein Teampartner seine persönlichen Erfolgsaussichten, die ihm bevorstehende Aufgabe in der gegebenen Umwelt erfüllen zu können, wahrnimmt. Birrer und Seiler (2008) verwenden für dieses Konstrukt den

Begriff der stellvertretenden Kompetenzeinschätzung. Dementsprechend handelt es sich bei der stellvertretenden Valenzeinschätzung um eine Beurteilung darüber, als wie bedeutsam und wichtig der Teampartner die ihm zugewiesene Aufgabe einschätzt.

Birrer und Seiler (2008) gehen davon aus, dass in den stellvertretenden Kompetenz- und Valenzeinschätzungen grosse Risiken für Leistungseinbussen vorliegen, da jedes Teammitglied solche Einschätzungen für jeden seiner Teampartner vornimmt. Welche Risiken dies sind oder wie diese aussehen, ist nicht Bestand ihrer weiteren Ausführungen. Jedoch äussert Seiler (2014) andernorts vereinzelte Vermutungen bezüglich möglicher Antezedenzen oder Konsequenzen dieser stellvertretenden Einschätzungen. So würde beispielsweise ein unangemessenes Kommunikationsverhalten (z.B. abwertende Äusserungen und Gesten), das bei unerfahrenen Mitglieder aufgrund ihrer Angst im Umgang mit „Stars“ oder bei Schlüsselspielern aufgrund von erhöhter Anspannung nach eigenen Fehlern entstehen könnte, die stellvertretende Kompetenz- und Valenzeinschätzung der anderen Spieler beeinflussen. Als mögliche Konsequenz einer verringerten stellvertretenden Kompetenzeinschätzung wird eine veränderte Erwartung über die möglichen Handlungen der Teamkollegen angesehen. Wenn ein Sportler beispielsweise tiefe stellvertretende Kompetenzeinschätzungen aufweist, könnte er daraus schliessen, dass seine Teamkollegen nicht mehr vollen Einsatz zeigen werden (Seiler, 2014). Dies wiederum könnte über den Trotteleffekt (Kerr, 2010) zu einer Verringerung der eigenen Anstrengungsbereitschaft dieses Sportlers führen. Es ist naheliegend, dass sich dies auf die individuelle oder die Leistung des Teams als Ganzes auswirken könnte.

Es existieren kaum empirische Resultate zu diesen postulierten oder anderen möglichen Antezedenzen und Konsequenzen der stellvertretenden Kompetenz- und Valenzeinschätzungen. Bislang beschäftigte sich einzig Boss (2012) im Rahmen seiner Dissertation mit dieser Thematik. Er führte zwei Experimente durch, in welchen bei einer Gleichgewichtsaufgabe und unter Verwendung von manipuliertem Leistungsfeedback die Phänomene der sozialen Ansteckung und der interpersonalen Dysbalancen in Zweiertteams untersucht wurden. Dabei erhob er unter anderem die stellvertretenden Valenzeinschätzungen der Probanden. Im Rahmen dieser Experimente gelang es ihm, mit Hilfe der Durchführung einer partnerschaftlichen Zielvereinbarung⁹, die zwischen den beiden Testdurchgängen stattfand, die stellvertretenden und die eigenen Valenzeinschätzungen der Probanden zu erhöhen. Nach dem zweiten Testdurchgang, während dem die Probanden eine schlechte Leistung des Partners rückgemeldet erhielten, wurden erneut die stellvertretenden Valenzeinschätzungen erhoben. Diese blieb unverändert hoch und schien somit nicht von der vermeintlich schlechten Leistung des Partners beeinflusst worden zu sein. Die Studienresultate von Boss (2012) deuten also darauf hin, dass erstens die stellvertretenden Valenzeinschätzungen durch das gemeinsame Setzen von Zielen erhöht werden können und

⁹ Nachdem den Probanden eine gute Gleichgewichtsleistung für den ersten Durchgang rückgemeldet wurde, erhielten sie den Auftrag, sich nach einer gemeinsamen Absprache ein Leistungsziel für den kommenden Durchgang zu setzen.

dass zweitens die Leistung des Partners keinen Einfluss auf die stellvertretenden Valenzeinschätzungen hat.

Aufgrund der oben diskutierten Ähnlichkeiten der Kompetenzeinschätzungen und der Selbstwirksamkeitsüberzeugungen kann argumentiert werden, dass dieselben Ähnlichkeiten auch für die metaperspektivischen Betrachtungen dieser Komponenten gelten sollten, dass also die stellvertretenden Kompetenzeinschätzungen nach Birrer und Seiler (2008) mit den EOSE Beliefs nach Jackson und Beauchamp (2010b) gleichgesetzt werden können. Demnach sollten die von Jackson und Beauchamp (2010b) ermittelten Antezedenzen (verbale Kommunikation, nonverbales Verhalten, vergangene Leistungen, emotionaler und physischer Zustand) und Konsequenzen (Selbstwirksamkeit, emotionaler Zustand, Motivation, Other-Efficacy, Zufriedenheit, Willen zur Aufrechterhaltung/Beendigung der Beziehung) der EOSE Beliefs auch für die stellvertretenden Kompetenzeinschätzungen gelten.

Die Ausführungen zu Beginn des theoretischen Grundgerüsts der vorliegenden Arbeit (Kapitel 2) machen deutlich, dass erstens Selbstgespräche eine soziale Seite aufweisen, zweitens die interpersonale Perspektive bei der Analyse der Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen wichtige Erkenntnisse zu Tage liefern kann, dass aber drittens die bisherigen Studien zu solchen interpersonalen Konsequenzen die Wirkung von offenen Selbstgesprächen nur in Laborsituationen und nur auf unbeteiligte Beobachter untersuchten. Dementsprechend besteht Bedarf an Untersuchungen, die die interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen in realen Wettkämpfen untersuchen und dabei die an den Wettkämpfen beteiligten Athleten in den Fokus nehmen. Diese Forschungslücke wird in der ersten, qualitativ angelegten und in der Folge präsentierten Feldstudie am Beispiel des Badminton Herren-Doppels zu schliessen versucht, indem z.B. danach gefragt wird, welche Eindrücke sich ein Athlet von einem anderen, mit sich selbst sprechenden Athleten bildet. In dieser Studie werden im Anschluss an Spiele des Badminton Herren-Doppels mit den beteiligten Badmintonspielern Selbstkonfrontationsinterviews durchgeführt. Um die in den Interviews gesammelten Aussagen zu strukturieren und auszuwerten, wird als theoretische Grundlage das in Kapitel 3 diskutierte Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) herangezogen. Dabei bilden die beiden relationalen Wirksamkeitseinschätzungen des Tripartite Model of Efficacy Beliefs (Lent & Lopez, 2002) und das Konstrukt der stellvertretenden Valenzeinschätzung (Birrer & Seiler, 2008), die im vorliegenden Kapitel 4 präsentiert wurden, wichtige Aspekte der attributiven Reaktionen auf offene Selbstgespräche des Partners oder des Gegners. Die zweite, laborexperimentelle Studie (siehe Kapitel 6) greift diese attributiven Reaktionen erneut auf, indem sie deren Allgemeingültigkeit überprüft und untersucht zudem die Auswirkungen der offenen Selbstgespräche eines Athleten auf die individuelle Leistung seines Partners.

5 Studie 1: Personenwahrnehmung nach offenen Selbstgesprächen im Badminton Herren-Doppel

5.1 Fragestellung

Wie in Kapitel 2.4.2 ersichtlich wurde, ist die empirische Befundlage zu den interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen äusserst schmal. Zudem fehlen feldbasierte Studien, welche sich einer Fragestellung annehmen, die eigentlich vor der Durchführung der laborexperimentellen Studien von z.B. Graf et al. (2012) oder Van Raalte et al. (2006) hätte beantwortet werden sollen: Nehmen Athleten die offenen Selbstgespräche ihrer Teampartner oder Gegner, die diese während eines sportlichen Wettkampfes äussern, tatsächlich wahr? Und wenn die Athleten diese Selbstgespräche wahrnehmen: Wie verarbeiten sie dann diese Selbstgespräche?

Erste Hinweise auf mögliche Antworten zu diesen Fragen liefert die qualitative Studie von Rimmer et al. (2008). In ihren Interviews berichteten einige der befragten Tennisspieler, dass sie die Selbstgespräche ihrer Gegner bei der Einschätzung des emotionalen Befindens oder der Motivationslage der Gegner verwenden würden. Da aber nur Tennisspieler und diese nur zur Bildung des ersten Eindrucks von ihrem Gegner befragt wurden, bleibt offen, ob die offenen Selbstgespräche eines Athleten auch in anderen Sportarten und bezogen auf einen Partner interpersonale Konsequenzen nach sich ziehen, die zudem über die Bildung eines ersten Eindrucks hinausgehen. Aufgrund des gewählten Designs der Studie (retrospektive Befragung) und der Formulierung der während des Interviews gestellten Fragen (z.B. „What impressions or judgments do you normally make of an opponent?“) ist ebenfalls fraglich, ob die Tennisspieler in einer konkreten Situation tatsächlich die Selbstgespräche ihrer Gegner wie geschildert wahrnehmen und interpretieren. Denn ihre Fragen beziehen sich mehr auf die generellen Strategien¹⁰ („do you normally make“) der Probanden als auf ihre Wahrnehmung in einer konkreten Situation. Ericsson und Simon (1980) weisen darauf hin, dass diese generellen Strategien nicht zwingend mit den in den konkreten Situationen angewandten Strategien oder vorhandenen Gedankengängen übereinstimmen müssen. Möglicherweise können sich die Spieler nur teilweise an die entsprechende Situation erinnern (sie erinnern sich z.B. an das geäusserte Selbstgespräch, nicht aber an ihre darauffolgenden Gedanken) und schliessen dann diese Erinnerungslücke ev. auf der Basis anderer Erfahrungen (z.B. dass sie normalerweise die Motivationslage der Gegner einschätzen) oder basierend auf ihren Überlegungen, wie man ein solches Selbstgespräch üblicherweise interpretieren sollte. Vor diesem Hintergrund wird in der vorliegenden Studie folgende Fragestellung verfolgt:

Welche Wahrnehmungsergebnisse treten bei einem Badmintonspieler auf, der während eines Badminton Herren-Doppels die offenen Selbstgespräche seines Partners oder seiner Gegner wahrnimmt?

¹⁰ Gemäss Eccles (2012) sind solche generellen Strategien „thoughts mediating a participant’s performance not during a particular event but during a particular set of events such as ... a set of events that make up ... a sport competition“ (S. 107).

Diese erste Fragestellung beschäftigt sich wie die in Abschnitt 3.3.2 präsentierten Studien (z.B. Furley & Dicks, 2012; Greenlees, Buscombe et al., 2005) mit den Wahrnehmungsergebnissen zu einem ganz bestimmten Typ von möglichen momentanen Personeninformationen und somit mit einem sehr kleinen Ausschnitt der Personenwahrnehmung (Warr & Knapper, 1968). Um die Bedeutung dieses Typs von momentaner Personeninformation (offene Selbstgespräche) in Relation zur Gesamtheit aller möglichen momentanen Personeninformationen setzen zu können, wird in der zweiten Fragestellung allgemein danach gefragt, wie die Spieler während eines laufenden Wettkampfes ihren Partner und ihren Gegner wahrnehmen:

Wie nehmen Badmintonspieler während eines Badminton Herren-Doppels ihren Partner und ihren Gegner wahr?

Durch die Beantwortung dieser Fragestellung können nicht nur die Resultate der ersten Fragestellung in Beziehung zur Gesamtheit der Ergebnisse der Personenwahrnehmung gesetzt und somit in einen grösseren Rahmen eingebettet werden, sondern es werden gleichzeitig die in Abschnitt 3.3.3 angesprochenen Forschungslücken zur Personenwahrnehmung von Athleten (z.B. beschränkte Bandbreite der in den Studien berücksichtigten Stimuli der momentanen Personeninformation; Fokus auf Bildung eines ersten Eindrucks von einem Gegner) angegangen.

5.2 Methode

5.2.1 Untersuchungsdesign

Zur Beantwortung der Fragestellungen wurden Selbstkonfrontationsinterviews durchgeführt. Mit Hilfe dieser Interviewmethode können handlungs- oder interaktionsbegleitende Gedanken und Gefühle von Individuen nach Beendigung der Handlung resp. der Interaktion erhoben werden (Kalbermatten, 1982-83). Dabei kann das Fortschreiten der Interaktion und somit auch die Entwicklung der Gedanken berücksichtigt werden (Pomerantz, 2005). Um dies zu erreichen, wird dem Probanden Videomaterial gezeigt, das ihn bei seinem (möglichst unmittelbar vorhergehenden) eigenen Handeln zeigt – er wird also mit seinem eigenen Handeln konfrontiert. Dies soll ihm dabei helfen, über die in dieser Situation erlebten Gefühle (Pomerantz, 2005) und Gedanken (Kalbermatten, 1982-83; Lyle, 2003) zu berichten.

Dazu wurden zunächst sechs Badminton Herren-Doppel-Spiele, die im Rahmen von regulären Interclub-Partien in der Gruppenphase der Saison 2012/13 stattfanden, aufgezeichnet. Die anschliessenden Selbstkonfrontationsinterviews wurden abhängig von der Verfügbarkeit der Spieler unmittelbar nach den Spielen oder so bald wie möglich durchgeführt. Während dieser Interviews sah sich jeder der Spieler gemeinsam mit dem Interviewer das Video des eigenen Spiels an. Dabei wurden die Spieler dazu aufgefordert, jene Gedanken zu äussern, an die sie sich erinnern konnten und in denen ihr Partner oder ihre Gegner eine Rolle spielten. Zur Auswertung der transkribierten Interviews wurde eine qualitative Inhaltsanalyse nach der Methodik der inhaltlichen Strukturierung (Mayring, 2008) durchgeführt.

5.2.2 Stichprobe

An der Studie nahmen 13 männliche Badmintonspieler ($M = 26.15$ Jahre, $SD = 5.27$) freiwillig teil. Von diesen spielten elf Spieler in der höchsten (NLA) und zwei Spieler in der dritthöchsten Spielklasse (1. Liga) der Schweiz. Zum Zeitpunkt der Erhebung waren die Spieler in der Disziplin Badminton Herren-Doppel als A1 (9 Spieler) resp. A2 (4 Spieler) klassiert, wobei A1 die höchste und A2 die zweithöchste in der Schweiz erreichbare Klassierung darstellt. Die Spieler bestritten seit durchschnittlich 12.42 Jahren Wettkämpfe im Badminton Herren-Doppel ($SD = 4.85$). Sie kannten ihren Doppelpartner seit durchschnittlich 4.42 Jahren ($SD = 2.90$), bestritten seit durchschnittlich 3.42 Jahren gemeinsam Wettkämpfe ($SD = 2.45$) und gaben an, ihren Partner gut zu kennen¹¹ ($M = 4.46$, $SD = 0.88$). Um Anonymität zu gewährleisten, wurden den Spielern entsprechend der Nummer ihrer Begegnung (1-6) und der Zugehörigkeit zu einem der beiden involvierten Teams (A/B und Y/Z) Codes zugewiesen (z.B. 1A).

5.2.3 Untersuchungsverlauf

Pilotphase

In einer Pilotphase wurden acht Selbstkonfrontationsinterviews durchgeführt, um erstens die Tauglichkeit der Methode der Selbstkonfrontationsinterviews zur Beantwortung der Fragestellungen zu überprüfen, um zweitens das konkrete Vorgehen zu verfeinern und um drittens dem Interviewer ein ausführliches Training in der Leitung von Selbstkonfrontationsinterviews zu ermöglichen. Dazu wurden im Rahmen der universitären Veranstaltung „Badminton“ des Instituts für Sportwissenschaft der Universität Bern zwei Badmintondoppel-Spiele aufgenommen, in denen jeweils ad-hoc gebildete Teams gegeneinander antraten. Bei den im Anschluss an diese Spiele interviewten Spielern handelte es sich um Studierende der Sportwissenschaft und somit um Hobby-Spieler, welche vorgängig im Rahmen der erwähnten Veranstaltung ausführliches Training im Badmintondoppel erhielten. Im Laufe der Pilotphase wurde das konkrete Vorgehen bei der Videoaufnahme und der Durchführung der Selbstkonfrontationsinterviews ausdifferenziert und in die endgültige Form gebracht (siehe folgende Abschnitte). Um das Verhalten des Interviewers zu verbessern, wurden den Empfehlungen von Kalbermatten (1982-83) folgend die Selbstkonfrontationsinterviews per Video aufgezeichnet und anschliessend evaluiert (z.B. hinsichtlich des nonverbalen Verhaltens oder dem Tätigen von nicht angebrachten, weil direktiven Interventionen).

Kontaktaufnahme und Auswahl der Spiele

Der Schweizerische Badmintonverband (swiss badminton) wurde kontaktiert, über den Inhalt der geplanten Studie informiert und erteilte sein Einverständnis zur Durchführung der Studie. Daraufhin wurden die Teamverantwortlichen verschiedener NLA- und 1.-Liga-Vereine per

¹¹ Erhoben mit Hilfe des Single-Items: „Wie gut kennen Sie Ihren heutigen Doppelpartner?“ und einer sechsstufigen Likert-Skala von 1 „überhaupt nicht gut“ bis 6 „sehr gut“.

Mail kontaktiert, wobei mit Ausnahme eines Vereins durchwegs positive Rückmeldungen eingingen. Weil die Selbstkonfrontationsinterviews auf Deutsch durchgeführt werden mussten, gaben die Deutschkenntnisse der potentiellen Interviewpartner bei der Auswahl der kontaktierten Vereine den Ausschlag. In Absprache mit den Teamverantwortlichen wurden die Termine für die Videoaufnahmen und die Interviews vereinbart.

Aufnahme der Spiele

Zur Gewinnung der Videos für die Selbstkonfrontationsinterviews wurden sechs Spiele aufgezeichnet. Diese fanden zwischen Januar und März 2013 statt und dauerten zwischen 29 Minuten und 50 Minuten ($M = 36.50$, $SD = 7.99$). Die Ergebnisse der Spiele und die anschliessend interviewten Spieler sind in Tabelle 3 ersichtlich.

Tabelle 3: Statistiken der aufgenommenen Spiele

Spiel-Nr.	Interviewte Spieler		Punktstand bei Satzende			Spieldauer [min]
	Team A/B	Team Y/Z	1. Satz	2. Satz	3. Satz	
1	-	1Y, 1Z	23:21	15:21	12:21	37
2	-	2Z	21:14	18:21	21:11	39
3	3A, 3B	-	12:21	13:21		25
4	4A, 4B	-	21:18	17:21	10:21	50
5	5A, 5B	5Y, 5Z	21:16	15:21	21:18	39
6	6A, 6B	-	21:16	21:19		29

Anmerkungen. Die siegreichen Teams sind fettgedruckt.

Für die Videoaufnahmen wurde eine digitale Videokamera (Auflösung: 1920×1080) verwendet. Diese wurde hinter der Grundlinie und in der Verlängerung der Mittellinie auf einer leicht erhöhten Position aufgestellt (Abbildung 4). Der Aufnahmewinkel wurde so gewählt, dass das komplette Spielfeld und die Handlungen der Spieler und des Schiedsrichters zu sehen waren (Abbildung 5). Zur Erhöhung der Audioqualität der Aufnahmen kamen zwei Richtmikrophone (Typ: Rode NTG 3) zum Einsatz. Diese wurden seitlich des Netzpfeostens knapp neben der Seitenlinie positioniert und in Richtung der jeweiligen Feldhälfte ausgerichtet. Als Aufnahmegerät wurde ein portabler Multitrack Rekorder (Typ: Tascam DR-680) verwendet und das Aufnahmeformat „WAV 24bit“ mit einer Abtastrate von 96 kHz eingestellt. Vor den Interviews wurden die von der Videokamera aufgezeichnete Tonspur durch jene der Richtmikrophone ersetzt.

Cover-Story

Für das Gelingen von Selbstkonfrontationsinterviews ist es von zentraler Bedeutung, dass die Probanden während der Handlung nicht wissen, dass im Anschluss eine Selbstkonfrontation erfolgt, dass sie also über ihre Gedanken während dieser Handlung werden berichten müssen. Ein solches Wissen würde sehr wahrscheinlich zu Metakognitionen und einer Selektion von Kognitionen während der Handlung führen (z.B. „Diesen Gedanken muss ich mir unbedingt merken, weil er wichtiger ist als andere oder weil sie sich vermutlich genau dafür interessieren“; Kalbermatten, 1982-83; Kalbermatten, Sebestyn & Zarro, 1985). Daher kam

eine Cover-Story zum Einsatz, welche sowohl die Videoaufzeichnung als auch die Notwendigkeit zur Durchführung der Interviews im direkten Anschluss an die Spiele erklären konnte. Den Spielern wurde kommuniziert, dass eine Studie zur Antizipations- und Entscheidungsfähigkeit von Badminton Doppel-Spielern durchgeführt werden würde. Dabei sollte untersucht werden, inwiefern sich Spitzenspieler (Experten) von Hobbyspielern (Novizen) hinsichtlich ihrer badmintonspezifischen Antizipationsleistung (Reaktionsqualität und Reaktionszeit) im Doppel unterscheiden.

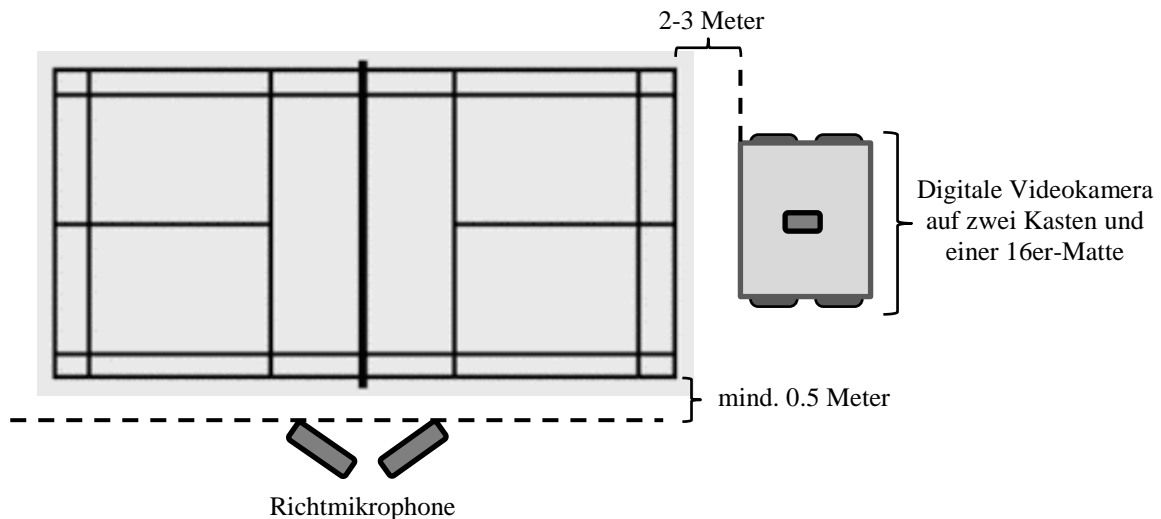


Abbildung 4: Positionierung der Kameras und Richtmikrophone zur Aufnahme der Spiele

Ablauf der Selbstkonfrontationsinterviews

Die Selbstkonfrontationsinterviews wurden abhängig von der Verfügbarkeit der Spieler unmittelbar nach den Spielen oder so bald wie möglich durchgeführt (spätestens 48 Stunden nach dem Spiel sowie noch vor dem nächsten Badminton Herren-Doppel-Spiel oder -Training). Um die Privatsphäre zu gewährleisten, fanden die Interviews jeweils in einem abgeschlossenen Raum statt. Von einem Spiel konnten alle vier beteiligten Spieler und von vier Spielen jeweils die Spieler eines Teams interviewt werden. Bei einem Spiel konnte nur ein Spieler befragt werden (Tabelle 3). Die Interviews dauerten zwischen 49 und 114 Minuten ($M = 82.15$, $SD = 21.32$) und wurden mit Hilfe einer digitalen Videokamera und eines Voicerecorders aufgezeichnet. Vor Beginn der Interviews füllten die Probanden einen kurzen Fragebogen mit Fragen zu demographischen Angaben, zum Umfang ihrer Badmintonerfahrung (allgemein und im Herren-Doppel) und zur Beziehung zu ihrem Doppelpartner (siehe Anhang A) aus. Zu diesem Zeitpunkt wurden sie kurz über das eigentliche Ziel der Studie aufgeklärt und erhielten eine Einverständniserklärung vorgelegt. Zudem wurden sie informiert, dass sie das Interview jederzeit und ohne Angabe von Gründen beenden können.

Während der anschliessenden Selbstkonfrontationsinterviews sahen sich die Spieler jeweils einzeln aber gemeinsam mit dem Interviewer das komplette Video¹² des eigenen Herren-Doppels an (Abbildung 5, rechts). Der Spieler wurde dabei aufgefordert, jene Gedanken zu äussern, an die er sich erinnern konnte und in denen sein Partner oder seine Gegner vorkamen. Dabei wurde die Steuerung des Videos dem Spieler überlassen. Er wurde instruiert, dass er – wenn er sich an einen Gedanken erinnern konnte – das Video stoppen und den Gedanken möglichst so schildern sollte, wie er ihn in seiner Erinnerung hatte. Durch dieses Vorgehen sollte sichergestellt werden, dass die Spieler nur Gedanken äusserten, an die sie sich tatsächlich erinnern konnten. Des Weiteren wurde durch die Abgabe der Videosteuerung vermieden, dass die Probanden von künstlichen Strukturierungen der Handlung oder von Deutungsmustern des Interviewers beeinflusst wurden (Kalbermatten, 1982-83).

Basierend auf den Empfehlungen von Kalbermatten (1982-83) stellte der Interviewer bei Bedarf Rückfragen, beispielsweise betreffend des genauen Zeitpunktes oder der effektiven Formulierung der Gedanken. Diese wurde vor allem zu Beginn der Interviews gestellt. Damit sollte sichergestellt werden, dass die Spieler mit dem Fokus des Interviews vertraut waren. Liessen die Spieler mehrere Ballwechsel verstreichen, ohne einen Gedanken geäussert zu haben, stoppte der Interviewer das Video und fragte nach, ob sich der Spieler an keine Gedanken erinnern konnte. Dies war bei lediglich einem Interview der Fall.

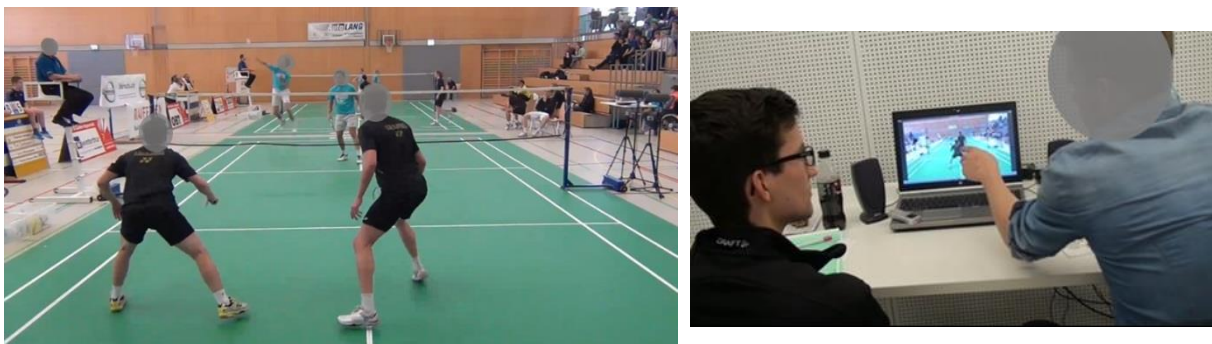


Abbildung 5: Aufnahme der Spiele (links) und der Selbstkonfrontationsinterviews (rechts)

Nach Beendigung des Selbstkonfrontationsinterviews wurden die Spieler dazu befragt, ob ihrer Einschätzung nach die geschilderten Gedanken den Ausgang des Spiels beeinflusst hätten und falls ja, welche Gedanken dies waren. Nach Ende des Interviews wurden die Spieler in einem Debriefing ausführlich über die Ziele der Studie informiert.

Alle Interviews wurden vom selben Interviewer durchgeführt, der vorgängig ausführliches Training in der Durchführung von Selbstkonfrontationsinterviews erhielt (siehe *Pilotphase*) und über umfangreiche Badminton-Kenntnisse verfügt. Somit konnte die Gefahr verringert werden, dass die Probanden sich dazu veranlasst fühlten, ihre Gedanken erklären zu müssen.

¹² Aufgrund von Terminkollisionen (bevorstehendes Spiel resp. Rückflug) musste das Interview mit 5Y nach Ende des zweiten Satzes beendet und beim Interview mit 5B der zweite Satz übersprungen werden.

5.2.4 Datenauswertung

Transkription

Die auf Schweizerdeutsch geführten Interviews wurden wörtlich nach vorgängig festgelegten Transkriptionsregeln transkribiert (siehe Anhang A), wobei der Schweizer Dialekt in die deutsche Sprache umgewandelt wurde. Waren die transkribierten Aussagen nicht ohne die auf dem Videomaterial zu sehenden Gesten der Probanden verständlich, wurden sie entsprechend festgehalten.

Analyse der Interviews

Um die Fragestellungen beantworten zu können, wurden die transkribierten Interviews einer qualitativen Inhaltsanalyse nach der Methodik der inhaltlichen Strukturierung von Mayring (2008) unterzogen. Diese Art der Analyse erlaubt es, theoretisch begründete Inhaltsbereiche aus Interviews zu extrahieren und das extrahierte Material anschliessend so zu reduzieren, dass die wesentlichen Inhalte erhalten bleiben (Mayring, 2008).

Die Auswertung wurde vom Autor der vorliegenden Arbeit und einer zweiten Forscherin vorgenommen. Die bei dieser Auswertung vollzogenen Schritte sind in Abbildung 6 und die Ergebnisse der einzelnen Analyseschritte im elektronischen Anhang ersichtlich. Als Erstes wurde ein *Kategoriensystem* a priori auf der Grundlage des Modells der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) und auf der Basis der qualitativen Studie von Rimmer et al. (2008) zur Analyse der Personenwahrnehmung im Tennis entworfen. Dabei wurden die Kategorien benannt, definiert und die zugehörigen Kodierregeln festgehalten. Dieses Kategoriensystem wurde in einem *Probedurchgang* bei drei Interviews angewendet. Dazu wurden die Interviews nach Aussagen zu den einzelnen Kategorien durchsucht (Fundstellenbezeichnung). Anschliessend wurden die so identifizierten Fundstellen paraphrasiert. Nach dem Vergleich der Fundstellen und Paraphrasen der beiden Rater wurde das Kategoriensystem in einer gemeinsamen Diskussion überarbeitet (*Überarbeitung Kategoriensystem*). Dabei wurden hauptsächlich die Kategoriendefinitionen und Kodierregeln präzisiert und Ankerbeispiele festgehalten.

Der eigentliche Hauptmaterialdurchgang setzte sich aus folgenden Schritten zusammen: Als Erstes wurde das revidierte Kategoriensystem (Tabelle 4) auf alle Interviews angewendet, indem die für die spätere Analyse relevanten Aussagen unter der Zuhilfenahme des Programms ATLAS.ti identifiziert und extrahiert wurden (*1. Extraktion*, Abbildung 6). Nach einem Vergleich der identifizierten Fundstellen der beiden Rater und der Bereinigung der Abweichungen in einer gemeinsamen Diskussion wurden die Aussagen paraphrasiert und anschliessend generalisiert (*2. Reduktion*). Anschliessend wurden auf der Basis der generalisierten Aussagen sogenannte *Subkategorien* identifiziert (Abbildung 6, Punkt 3). Dies geschah unter Anwendung einer induktiven Vorgehensweise und für jede Kategorie einzeln. Die Generalisierungen wurden dann einer dieser Subkategorien zugewiesen. Die Unterschiede zwischen den Zuweisungen der beiden Rater wurden wiederum in einer gemeinsamen Diskussion angesprochen und geklärt. Anschliessend wurden die den Subkategorien zugeordneten Generalisierungen zusammengefasst. Dadurch entstanden die „übergeordneten Aussagen“ (siehe elektronischer Anhang). Dieser Schritt wurde zuerst bei drei Interviews

durchgeführt und die Resultate der beiden Rater miteinander verglichen (4. *Erste Zusammenfassung*). Nach einer Diskussion der Unterschiede und einer Einigung auf die effektiven übergeordneten Aussagen wurden die ursprünglichen übergeordneten Aussagen der drei bereits bearbeiteten Interviews revidiert. In der Folge wurde dieser zusammenfassende Schritt bei zwei weiteren Interviews angewendet. Der Vergleich der dabei entwickelten übergeordneten Aussagen der beiden Rater lieferte nur marginale Unterschiede zu Tage (bei 144 der 154 und somit bei 93.5% der Fundstellen waren die Zusammenfassungen praktisch identisch resp. sehr ähnlich), weshalb die restlichen Interviews nur noch von einem Rater (dem Autor der vorliegenden Arbeit) zusammengefasst wurden (5. *Zweite Zusammenfassung*). Die weiteren Analyseschritte (Abbildung 6, Punkte 6-8) orientierten sich an der jeweiligen Fragestellung und werden in den folgenden beiden Abschnitten beschrieben.

Vorgehen zur Fragestellung 1: Analyse der Wahrnehmungsergebnisse nach Selbstgesprächen
Während der Bearbeitung der Interviews kennzeichneten beide Rater jene Fundstellen, in denen die Aussagen der Spieler darauf hindeuteten, dass sie die Selbstgespräche ihres Partners oder ihrer Gegner wahrgenommen hatten. Diese Fundstellen wurden in der Folge zusammen mit den zugehörigen Paraphrasen, den Generalisierungen, den zugewiesenen Subkategorien und den übergeordneten Aussagen extrahiert. Die Zusammenstellung dieses Materials bildete die Grundlage für die Beantwortung der ersten Fragestellung. Wurden in den Fundstellen die konkreten Inhalte der wahrgenommenen Selbstgespräche nicht genannt, wurden diese mit Hilfe der Videos der Selbstkonfrontationsinterviews und der Videos der Spiele ergänzt (6. *Extraktion & Ergänzung*, Abbildung 6). Ebenfalls wurde bei jenen Fundstellen, bei welchen Zweifel bestanden, ob im Interview tatsächlich von Selbstgesprächen die Rede war, die entsprechenden Videos zu Rate gezogen. Nach Pomerantz (2005) ist dies eine der Stärken der Methode der Selbstkonfrontationsinterviews, können doch neben den Aussagen der Probanden auch die zugehörigen Handlungen in die Analyse integriert werden. Aufgrund dieser erneuten Betrachtung der Videos wurden die Fundstellen entweder mit den entsprechenden Informationen ergänzt¹³ oder von der weiteren Analyse ausgeschlossen. Als Nächstes wurden die Generalisierungen unter Berücksichtigung der ergänzten Fundstellen und mit dem Augenmerk auf die spezifische Fragestellung zusammengefasst und gebündelt (7. *Zusammenfassung & Bündelung*). Dies geschah in Anlehnung an das bereits erwähnte Kategoriensystem (Tabelle 4). Dadurch entstanden die für diese Fragestellung spezifischen Subkategorien und die zu diesen Subkategorien gehörenden Aussagen, die in Abschnitt 5.3.1 präsentiert werden.

¹³ Beim folgenden Zitat wurden beispielsweise die in den eckigen Klammern stehenden Informationen aufgrund der Videos ergänzt: 4A: „Ja, hier habe ich es nachher gehört gehabt eben [4B sagt laut "Ahi fuck"]. Das hat mich auch ein wenig / ja, so ein wenig gedacht: 'Nein, come'.“

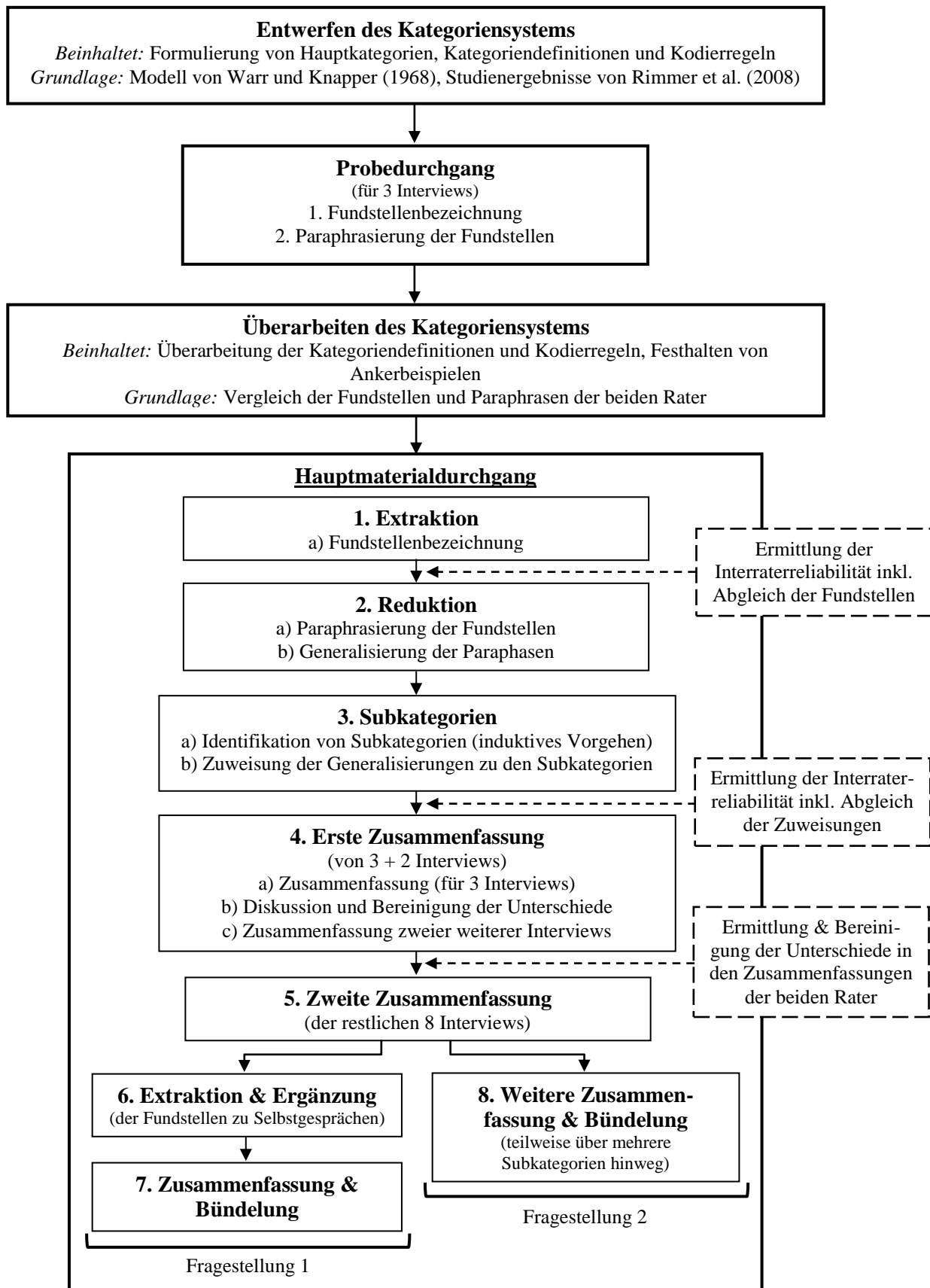


Abbildung 6: Ablaufmodell der qualitativen Inhaltsanalyse; in den gestrichelten Kästchen sind die Massnahmen zur Überprüfung der Reproduzierbarkeit der Analyse festgehalten (modifiziert nach Mayring, 2010, S. 99)

Tabelle 4: Kategoriensystem; verwendet bei der qualitativen Analyse der Interviews nach der Methode der inhaltlichen Strukturierung

Kategorien	Kategoriendefinition	Ankerbeispiel	Kodierregel
(1) Leistungsvermögen 1.1 Technik 1.4 Physis 1.2 Taktik 1.5 Erfahrung 1.3 Vergleich	Der Spieler äussert sich oder trifft eine Einschätzung zum momentanen oder dispositionalen Leistungsvermögen der wahrgenommenen Person.	<i>„Hier habe ich gedacht: ‘Der 1Y ist zu wenig fit’.“</i> <i>„Diesen Ball fischt ja nicht jeder. Da habe ich gedacht: ‘Wow’.“</i>	Alle Aussagen über die momentane oder dispositionale Leistungsfähigkeit (z.B. Technik, Taktik, Physis, Spielweise) des eigenen Teams, des Partners und der Gegner.
(2) Mentaler Zustand 2.1 Stellvertr. Valenz 2.5 Ärger 2.2 Motivation 2.6 Nervosität 2.3 Konzentration 2.7 Selbstvertrauen 2.4 Aggressivität 2.8 Mut & Angst	Der Spieler äussert sich oder trifft eine Einschätzung zum mentalen Zustand oder zum emotionalen Befinden der wahrgenommenen Person.	<i>„Also das vermittelt das Gefühl: ‘Sie glauben auch daran. Sie sind voll im Spiel drin’.“</i> <i>„Und dann habe ich gedacht: ‘Ah ja, jetzt ist er bereit’.“</i>	Alle Aussagen über den aktuellen mentalen Zustand oder das emotionale Befinden des Partners und der Gegner (z.B. motiviert, nervös, ruhig, aggressiv, fokussiert, abgelenkt, lasch, konzentriert).
(3) Kognitionen <i>Gedanken Absichten</i> 3.1 Erw. zum Spiel 3.5 Vorteil verschaffen 3.2 Mentaler Zustand 3.6 Kommunikation 3.3 Other-Efficacy 3.7 Unklare Gedanken 3.4 Zufriedenh. Partn. oder Absichten	Der Spieler äussert sich über die Kognitionen der wahrgenommenen Person oder schreibt ihr bestimmte Kognitionen zu.	<i>„Sie haben es genau gemerkt: ‘Er mag nicht mehr’.“</i> <i>„Er weiss, dass ich so weit vorne und gut bei der Serviceabnahme bin. Und dann macht er den Service lang.“</i>	Alle Aussagen über mögliche Gedanken oder Absichten des Partners und der Gegner.
(4) Charaktereigenschaften	Der Spieler äussert sich über die Charaktereigenschaften der wahrgenommenen Person.	<i>„Ja, weil er ist aufrichtig.“</i> <i>„Er ist nicht der, der dann sagt: ‘ÖÖÖH ich kann es dann!’ Sondern er sagt: ‘Wir sind beide gleich stark’.</i>	Alle Aussagen über den Charakter und die Persönlichkeitseigenschaften des Partners und der Gegner.
(5) Erwartungsreaktion 5.1 Spielverlauf 5.3 Auswirkungen auf 5.2 Spielweise und den ment. Zustand -qualität 5.4 Auswirkungen des eigenen Verhaltens	Der Spieler äussert Erwartungen zum Spiel oder zur wahrgenommenen Person resp. deren Verhalten.	<i>„In dem Moment machst du dir den Gedanken: ‘Was bedeutet das für das Spiel?’.“</i> <i>„Aber habe ich das Gefühl, dass wir das Spiel trotzdem gewinnen werden.“</i>	Alle Aussagen über das mögliche zukünftige Verhalten des Partners und der Gegner, über den vermuteten Spielverlauf oder über den Ausgang des Spiels.
(6) Affektive Reaktion 6.1 Ärger 6.5 Frustration 6.2 Missfallen 6.6 Gelassenheit 6.3 Freude 6.7 Schuldgefühle 6.4 Selbstvertrauen	Der Spieler äussert eine affektive Reaktion, die von der wahrgenommenen Person resp. von deren Handlungen, von Handlungen des Teams, von attributiven oder von Erwartungsreaktionen ausgelöst wurden.	<i>„Also klar habe ich mich aufgeregt, dass er einfach viel zu früh startet.“</i> <i>„Das habe ich im Zweiten ein wenig verloren gehabt, das Vertrauen.“</i>	Alle Aussagen, in denen die Probanden auf sich, auf das Team oder auf den Partner und die Gegner bezogene Emotionen und Gefühle (z.B. Ärger, Freude, Vertrauen) äussern, die nicht nur durch eigene Handlungen ausgelöst wurden.

Anmerkungen. Die induktiv entwickelten, endgültigen Subkategorien (nach Punkt 8 des Ablaufmodells) sind als Stichworte unterhalb der Kategorien festgehalten.

Vorgehen zur Fragestellung 2: Analyse der Personenwahrnehmung allgemein

Um die zweite Fragestellung beantworten zu können, wurden die übergeordneten Aussagen aus Punkt 4 und 5 der Abbildung 6 einem weiteren Reduktionsschritt unterzogen. Dabei wurden Aussagen mit gleichem oder ähnlichem Gegenstand und ähnlicher Aussage weiter *zusammengefasst und gebündelt* (Mayring, 2008). Dies geschah teilweise in zwei Schritten und vereinzelt über mehrere Subkategorien hinweg. So wurde beispielsweise in der Kategorie „Leistungsvermögen“ die ursprüngliche Subkategorie „aktuelle Form“ in die Subkategorie „Technik“ und die Subkategorie „Spielweise“ in die Subkategorie „Taktik“ integriert. Durch diesen achten und letzten Schritt entstanden die endgültigen Subkategorien (Tabelle 4) mit ihren zugehörigen Aussagen, welche in Abschnitt 5.3.2 dargestellt werden.

Ermittlung der Interraterreliabilitäten

Zur Überprüfung der Übereinstimmung der Auswertungen der beiden Rater und somit zur Analyse der Reproduzierbarkeit der ermittelten Resultate wurde das Krippendorffs Alpha berechnet (Hayes & Krippendorff, 2007). Krippendorff (2013, S. 325) empfiehlt, sich nur auf jene Auswertungen zu verlassen, deren Variablen einer Reliabilität von $\alpha = .80$ oder höher aufweisen. Das verfolgte Ablaufmodell erlaubt eine Berechnung der Interraterreliabilität zu zwei verschiedenen Zeitpunkten. So kann die Übereinstimmung der Auswertungen der beiden Rater nach dem ersten Schritt (*1. Extraktion*) und nach dem Teilschritt 3b (*Zuweisung der Generalisierungen zu den induktiv entwickelten Subkategorien*) des Hauptmaterialdurchganges ermittelt werden. Das Krippendorffs Alpha lag beim ersten Schritt bei $\alpha = .92$. Beim dritten Schritt wurden die Interraterreliabilitäten für die sechs Kategorien einzeln ermittelt¹⁴ und lagen zwischen $\alpha = .87$ und $\alpha = .95$. Diese Reliabilitätskennzahlen überschreiten den von Krippendorff (2013) vorgeschlagenen kritischen Wert und können somit als gut bezeichnet werden.

5.3 Darstellung und Interpretation der Ergebnisse

In der Folge werden zunächst die Resultate der qualitativen Analyse zur Beantwortung der ersten Fragestellung (Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen) präsentiert. Im anschliessenden Abschnitt 5.3.2 werden alle identifizierten Wahrnehmungsergebnisse referiert und somit dargestellt, wie die Spieler während eines laufenden Wettkampfes ihren Partner und ihren Gegner wahrnehmen (Fragestellung 2). Um Wiederholungen zu vermeiden, wird dabei wo angebracht auf die Resultate der ersten Fragestellung verwiesen.

5.3.1 Personenwahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen

Insgesamt wurden 27 Fundstellen identifiziert, in welchen zehn der dreizehn interviewten Spieler zu erkennen gaben, dass sie die Selbstgespräche ihres Partners oder ihrer Gegner wahrgenommen und in irgendeiner Form verarbeitet hatten. Diese Aufnahme und

¹⁴ Krippendorffs Alpha nach Teilschritt 3b für die einzelnen Kategorien: $\alpha(K1) = .873$; $\alpha(K2) = .929$; $\alpha(K3) = .916$; $\alpha(K4) = .887$; $\alpha(K5) = .954$; $\alpha(K6) = .905$

Verarbeitung der Selbstgespräche führte zu unterschiedlichen Wahrnehmungsergebnissen, die den in Tabelle 5 (Spalte ganz links) ersichtlichen Kategorien und Subkategorien zugeordnet werden konnten. Die Spieler schrieben den mit sich selbst sprechenden Personen nicht nur Fähigkeiten (z.B. aktuelle Form), Absichten, Gedanken und das Erleben von bestimmten mentalen Zuständen zu (*attributive Reaktionen*), sondern entwickelten aufgrund der Selbstgespräche auch Erwartungen (z.B. zum weiteren Spielverlauf; *Erwartungsreaktionen*) und zeigten verschiedene *affektive Reaktionen* (z.B. Ärger oder Freude). Die Wahrnehmungsergebnisse decken somit alle drei im Modell von Warr und Knapper (1968) vorkommenden Komponenten ab. Zusätzlich zu diesen Reaktionen der Personenwahrnehmung nach Warr und Knapper (1968) lösten die wahrgenommenen Selbstgespräche vereinzelt weitere Reaktionen aus, die in Anlehnung an das Vorgehen von Rimmer et al. (2008) den *Verhaltensreaktionen* zugeordnet wurden.

Die Selbstgespräche, die diese Wahrnehmungsergebnisse auslösten, konnten aufgrund des Inhaltes und des Zeitpunktes der Äusserung in drei verschiedene Typen unterteilt werden. Es sind dies die *negativen*, die *positiven* und die *motivierenden Selbstgespräche*. Die negativen Selbstgespräche beinhalten negative Äusserungen und wurden von den Spielern ausschliesslich im Anschluss an einen Punktverlust geäussert (z.B. „Verdammt, das ist so ein Scheissdreck!“). Mehrheitlich war dabei der mit sich selbst sprechende Spieler verantwortlich für den Punktverlust (z.B. aufgrund eines unerzwungenen Fehlers oder einer ungenügenden Aktion, die in der Folge zum Punktverlust führte). Bei den positiven Selbstgesprächen handelt es sich um Selbstgespräche mit positiven Inhalten, welche direkt nach Punktgewinnen geäussert wurden (z.B. „Yeah!“ oder „How!“). Die motivierenden Selbstgespräche sind ebenfalls positiv formulierte Äusserungen, werden aber im Gegensatz zu den positiven Selbstgesprächen unmittelbar vor dem Beginn eines Ballwechsels ausgesprochen (z.B. „Come on!“ oder „Allez!“). Diese drei Typen von Selbstgesprächen lösten teilweise unterschiedliche und für sie typische Wahrnehmungsergebnisse aus. Tabelle 5 liefert einen Überblick darüber, welche Selbstgespräche welche Wahrnehmungsergebnisse auslösten. In den folgenden Abschnitten werden diese Wahrnehmungsergebnisse einer detaillierteren Betrachtung unterzogen.

5.3.1.1 Attributive Reaktionen

Einschätzung des Leistungsvermögens

Die Wahrnehmung des offenen Selbstgesprächs führte nur bei einem Probanden und nur bei einer Gelegenheit zur Einschätzung des Leistungsvermögens des mit sich selbst sprechenden Spielers. Dabei nahm dieser Proband ein pointiert negatives Selbstgespräch eines Gegners wahr, welches er selber als Fluchen bezeichnet und schätzte aufgrund dessen das Leistungsvermögen des Gegners als tief ein (siehe Zitat auf übernächster Seite).

Tabelle 5: Gesammelte Ergebnisse der Personenwahrnehmung nach offenen Selbstgesprächen des Partners oder der Gegner

Kategorien inkl. Subkategorien (über alle Selbstgespräche)	Wahrgenommene Selbstgespräche		
	Negative Selbstgespräche	Positive Selbstgespräche	Motivierende Selbstgespräche
1. Leistungsvermögen 1.1 Aktuelle Form	1.1 momentane Schwächephase	1.1 ----	1.1 ----
2. Mentaler Zustand 2.1 Stellvertretende Valenz 2.2 Motivation 2.3 Konzentration 2.4 Aggressivität 2.5 Ärger	2.1 hohe STV Valenz 2.2 tiefe Motivation 2.3 tiefe Konzentration 2.4 ---- 2.5 Ärger	2.1 hohe STV Valenz 2.2 hohe Motivation 2.3 ---- 2.4 ---- 2.5 ----	2.1 ---- 2.2 hohe Motivation 2.3 hohe Konzentration 2.4 hohe Aggressivität 2.5 ----
3. Kognitionen 3.1 Erwartung zum Spielverlauf 3.2 Absichten a) Vorteil Verschaffen b) Bewusste Kommunikation	3.1 Jemand erwartet, Spiel/Satz zu verlieren 3.2 Mit dem Selbstgespräch will jemand... a) eigene Konzentration erhöhen	3.1 Gegner erwartet, Spiel gewinnen zu können 3.2 Mit dem Selbstgespräch will jemand... a) eigenes Selbstvertrauen erhöhen; provozieren und verunsichern b) hohe Konzentration und Motivation kommunizieren	3.1 ---- 3.2 Mit dem Selbstgespräch will jemand... a) ins Spiel finden b) hohe Valenz kommunizieren
4. Erwartungsreaktionen 4.1 Spielverlauf 4.2 Spielweise 4.3 Auswirkung auf den mentalen Zustand	4.1 Erwartung, Spiel zu gewinnen 4.2 Erwartung eines hohen Spielniveaus der Gegner 4.3 Erwartung, dass der Gegner aufgebaut wird (durch das SG des Partners)	4.1 ---- 4.2 Erwartung einer engagierten Spielweise der Gegner 4.3 ----	4.1 ---- 4.2 ---- 4.3 Erwartung, dass der Partner noch aggressiver und emotionaler wird
5. Affektive Reaktionen 5.1 Ärger 5.2 Missfallen 5.3 Freude 5.4 Selbstvertrauen	5.1 Ärger über negatives Selbstgespräch des Partners 5.2 ---- 5.3 ---- 5.4 erhöhtes Selbstvertrauen und Gefühl der Überlegenheit	5.1 Ärger über provozierenden Gegner 5.2 ---- 5.3 ---- 5.4 ----	5.1 ---- 5.2 Fühlt sich gestört 5.3 Freude über motivierten Partner 5.4 ----
6. Verhaltensreaktionen 6.1 Aufmunterung	6.1 Versuch, Partner aufzumuntern	6.1 ----	6.1 ----

Zitat 1: 1A ruft nach einem verlorenen Ballwechsel (Situation): „Verdammt, das ist so ein Scheissdreck!“ (offenes Selbstgespräch)

*An das kann ich mich auch noch erinnern (lacht). Dass nachher 1A, als er nachher angefangen hat, eben so zu Fluchen und so. ... Du nimmst ihn dann gerade wieder wahr, plötzlich, oder. Du merkst so: *He, es läuft ihm nicht*¹⁵. Es ist so eine Situation, wo du dich überlegen fühlst. (Proband 1Z, Zeilen 574-578)*

Der Proband konstatiert eine Schwächephase des Gegners („es läuft ihm nicht“). Es findet demnach eine episodische Einschätzung des Leistungsvermögens und somit eine Einschätzung der *aktuellen Form* des Gegners statt. Das Selbstgespräch löste zudem über die Konstatierung dieser Schwächephase ein Gefühl der Überlegenheit aus (siehe unten, Abschnitt *Affektive Reaktionen*).

Einschätzung des mentalen Zustandes

Aufgrund von wahrgenommenen Selbstgesprächen wurden *stellvertretende Valenzeinschätzungen* vorgenommen, fanden Einschätzungen zur *Motivation*, zum Ausmass an *Konzentration* und an *Aggressivität* statt und wurde auf das Vorhandensein von *Ärger* geschlossen. Die Zuschreibung dieser mentalen Zustände fand mehrheitlich nach negativen Selbstgesprächen statt.

Die wahrgenommenen Selbstgespräche führten durchwegs und unabhängig von ihrem Inhalt zu hohen *stellvertretenden Valenzeinschätzungen*. Wie die beiden untenstehenden Zitate zeigen, liessen also sowohl negative (z.B. „Finger weg! Idiot!“) als auch positive Selbstgespräche (z.B. „Yeah!“) die Probanden zum Schluss kommen, dass dem Gegner das Spiel („es geht um etwas für sie“) resp. der Gewinn des Spiels („dass sie unbedingt gewinnen wollen“) wichtig ist.

Zitat 2: 5A macht einen Fehler und ruft: „Finger weg! Idiot!“

Das ist auch wieder so ein Beispiel gewesen, wo ich ... realisiert habe, dass er versucht, sich mega zu konzentrieren, der 5A. Jetzt hat er ja gesagt: ‚Nimm den Schläger weg‘ und so. Es wäre nicht sein Ball gewesen. Er hat ihn gleichwohl nehmen wollen und hat dann den Fehler gemacht. Ja, es ist für mich eigentlich auch so das Zeichen gewesen, dass sie unbedingt gewinnen wollen. Für mich ist dann klar gewesen, dass wir jetzt versuchen müssen, dran zu bleiben. Also nicht dass wir nachlassen, sonst werden sie uns überrollen. (5Z, 343-350)

Zitat 3: Nach dem Punkt zum Satzgewinn ruft 1B: „Yeah! Huh!“

*Und an das: ‚Yeah‘ von 1B kann ich mich auch noch gut erinnern. ... Also das vermittelt das Gefühl: *Sie glauben auch daran. Sie sind voll im Spiel drin*. ... Der Schrei von dem 1B ist für mich klar, irgendwie, es geht um etwas für sie. Irgendwie haben sie es geschafft und sie werden weiter [ballt die Faust]. (1Z, 324-337)*

¹⁵ Mit dem Sonderzeichen *Sternchen* (*) werden die geschilderten Gedanken gekennzeichnet.

Die als negatives Selbstgespräch kategorisierte Aussage in Zitat 2 enthält neben den klar negativen („Idiot!“) auch instruierende Anteile („Finger weg!“). Daher bleibt offen, ob ein „rein“ negatives Selbstgespräch ohne diese Instruktion beim Probanden dasselbe Urteil ausgelöst hätte. Des Weiteren werden in beiden Zitaten Erwartungen geäußert, welche sich auf die zukünftige Spielweise der mit sich selbst sprechenden Person beziehen (siehe unten, Abschnitt *Erwartungsreaktionen*).

Anders als bei den stellvertretenden Valenzeinschätzungen verhält es sich bei den Einschätzungen zur *Motivation* und zur *Konzentration* des mit sich selbst sprechenden Spielers. Hier führten motivierende und positive Selbstgespräche zur Zuschreibung von hoher, und negative Selbstgespräche zur Zuschreibung von tiefer Motivation und Konzentration. Dies wird anhand der beiden untenstehenden Aussagen deutlich:

Zitat 4: Kurz vor Beginn des Ballwechsels sagt 4B: „How!“

*Hier bin ich ein wenig überrascht gewesen, dass er [4B] so ein ‚How‘ gemacht hat. Das hat mir gepasst. Also kurz vor dem Ding [Anspiel], dann habe ich gedacht: *Ok, ja das ist gut, er ist voll dabei* [ballt die Faust]. (4A, 135-137)*

Zitat 5: 4B macht einen Fehler und ruft: „Ai fuck!“

*Ja, hier habe ich es nachher gehört gehabt eben. Das hat mir auch ein wenig / ja, so ein wenig gedacht: *Nein, come* [4B lässt beim Interview den Kopf hängen und schüttelt ihn]. ... Auch gegenüber den anderen. Das wird sie aufbauen. ... Ich habe auch den Eindruck gehabt, dass der 4B so ein wenig den Glauben daran verliert, dass wir den / [noch gewinnen können]. Gut, mir selbst ist es auch so gegangen. Also ich habe dann gespürt gehabt, dass bei ihm das Feuer draussen ist. (4A, 638-650)*

In Zitat 4 schätzt der Proband seinen Partner aufgrund des motivierenden Selbstgesprächs als voll konzentriert und motiviert ein. Etwas später im Spiel kommt dieser Proband (4A) nach einem negativen Selbstgespräch seines Partners zum Schluss, dass dieser nun nicht mehr motiviert ist („dass bei ihm das Feuer draussen ist“; 4A, 650). Bei beiden Beispielen sind neben den Zuschreibungen zum mentalen Zustand auch affektive Reaktionen erkennbar, auf die wiederum im entsprechenden Abschnitt genauer eingegangen wird (siehe unten, Abschnitt *Affektive Reaktionen*).

Das Ausmass an gezeigter *Aggressivität* wurde nur aufgrund von motivierenden Selbstgesprächen beurteilt und dies auch nur von einem Spieler. Wie das zugehörige Zitat zeigt, interpretiert er das Selbstgespräch seines Partners als ein „Loslassen von Emotionen“ und als Anzeichen dafür, dass dieser sein gewohnt aggressives und emotionales Verhalten zu zeigen beginnt:

Zitat 6: Kurz vor Beginn des Ballwechsel ruft 4A: „Come on! Hey!“

*Der 4A hat seine Emotionen los gelassen. Und da habe ich immer Angst, ... da habe ich einfach gedacht: *Bitte, bitte, er muss ruhig bleiben*. Ich weiss nicht, ob es ihm hilft oder nicht. Mich stört es sozusagen, wenn mein Partner neben dran so aggressiv oder emotional ist. (4B, 162-165)*

Die Vermutung liegt hier nahe, dass der Proband aufgrund seiner Kenntnis über den impulsiven Charakter seines Partners zu dieser Einschätzung kommt. Womöglich führte also das wahrgenommene Selbstgespräch erst in Kombination mit dieser gespeicherten Personeninformation zur Zuschreibung einer hohen (oder zu hohen) Aggressivität. Wie bereits bei den Zitaten zu den stellvertretenden Valenzeinschätzungen, der Konzentration und Motivation ist auch in diesem Zitat eine affektive Reaktion („mich stört es sozusagen“) zu erkennen (siehe unten, Abschnitt *Affektive Reaktionen*). Ebenfalls ist hier eine Erwartungsreaktion zu erkennen, die auch weiter unten angesprochen wird.

Die Feststellungen, dass sich die mit sich selbst sprechende Person gerade aufregt, nervt oder verärgert ist, kamen ausschliesslich aufgrund von negativen Selbstgesprächen zustande. Häufig versuchten die Probanden dabei die Ursache für diesen durch die Selbstgespräche geäusserten Ärger zu eruieren:

Zitat 7: 5B macht einen Fehler am Netz und sagt genervt: „5B hey, der kommt genau auf den Schläger.“

Hier habe ich mich einfach gefragt, weshalb er [zeigt auf 5B] sich so aufgeregt hat. Klar er hat einen Fehler gemacht. Aber ich habe mir in diesem Moment Gedanken gemacht, weshalb er sich so aufregt. Weil sonst hat er eigentlich nicht so oft etwas gesagt, Emotionen gezeigt. (5Z, 183-186)

Einschätzung der Kognitionen: Die den Selbstgesprächen zugrunde liegenden Gedankengänge

Verschiedene Probanden schrieben dem mit sich selbst sprechenden Spieler aufgrund seiner Selbstgespräche bestimmte Kognitionen zu. Dabei beurteilten sie die Gedankengänge, die den wahrgenommenen Selbstgesprächen zugrunde liegen. Es konnten zwei verschiedene Typen von Einschätzungen identifiziert werden: Einschätzungen über die *Erwartungen zum Spielverlauf* der mit sich selbst sprechenden Spieler und Einschätzungen über die *Absichten*, die diese Spieler mit ihrem Selbstgespräch verfolgen.

Bezüglich der *Erwartungen zum Spielverlauf* schlossen die Probanden aufgrund von negativen Selbstgesprächen darauf, dass der mit sich selbst sprechende Spieler nicht mehr an den Gewinn des Spieles glaubt, resp. die Erwartung hat das Spiel zu verlieren (siehe Zitat 5, S. 66: „dass der 4B so ein wenig den Glauben daran verliert, dass wir den / [noch gewinnen können]“). Positive Selbstgespräche führten zur Einschätzung, dass bei dem mit sich selbst sprechenden Spieler der Glaube an einen Sieg intakt sei (siehe Zitat 3, S. 65: „Also das vermittelt das Gefühl: *Sie glauben auch daran*.“).

Beurteilten die Probanden die *Absichten*, die mit den Selbstgesprächen verfolgt wurden, versuchten sie die Frage zu beantworten: Was bezweckt mein Partner resp. Gegner mit seinem Selbstgespräch? Dabei kristallisierten sich zwei Typen von Absichten heraus. Entweder wurde den Spielern unterstellt, dass sie sich mit dem Selbstgespräch einen *Vorteil verschaffen* wollten, oder dass sie das Selbstgespräch als Mittel zur *bewussten Kommunikation* von bestimmten Inhalten einsetzten.

Bezogen auf die erste Absicht sprachen die Probanden zwei verschiedene Strategien an, mit welchen sich der Spieler mit seinem Selbstgespräch einen *Vorteil zu verschaffen* versucht. Bei der ersten Strategie wird das Selbstgespräch als bewusst eingesetzte Technik zur Verbesserung des eigenen mentalen Zustandes verstanden. Der Vorteil besteht also darin, dass der mit sich selbst sprechende Spieler dank des Selbstgesprächs z.B. seine eigene Motivation oder sein eigenes Selbstvertrauen erhöhen kann. Das folgende Zitat verdeutlicht die Umsetzung dieser Strategie.

Zitat 8: Zum Ende der Selbstkonfrontation

Manchmal auch hat 5Z auch geschrien. Hast du gehört, oder? Damit er Vertrauen hat und sich motiviert. (5Y, 278-279)

Der Proband schreibt hier seinem Partner die Absicht zu, dass dieser mit Hilfe der positiven Selbstgespräche gezielt versuchte, sich zu motivieren und sein eigenes Selbstvertrauen zu erhöhen. Nicht nur positive sondern auch motivierende und negative Selbstgespräche wurden dahingehend interpretiert. Beispielsweise wertete ein Proband das negative Selbstgespräch seines Gegners („Finger weg! Idiot!“) als gezielter Versuch, die eigene Konzentration zu erhöhen („er versucht, sich mega zu konzentrieren“; siehe Zitat 2, S. 65).

Bei der zweiten Strategie unterstellten die Probanden dem mit sich selbst sprechenden Spieler die Absicht, mit dem Selbstgespräch den mentalen Zustand des Gegners beeinträchtigen zu wollen. Diese Strategie ist im Vergleich zur erstgenannten intrapersonal fokussierten Strategie eindeutig interpersonal ausgerichtet. Die Probanden sprechen hier teilweise von Taktiken und Mindgames oder von provozieren und verunsichern. Diese Strategie wurde nur bei positiven Selbstgesprächen identifiziert. Die Identifikation einer solchen Absicht war häufig von eigenem Ärger und somit von einer affektiven Reaktion begleitet (siehe unten). Dies zeigt sich beispielsweise im folgenden Zitat:

Zitat 9: 2Z macht einen Fehler und 2A ruft: „How! Come on!“

*Hier habe ich gedacht: *Jetzt fängt er an, auch bei meinen Fehlern rumzuschreien*. Das ist auch eine Taktik. Oder eigentlich ist das, mh, macht man nicht. Wenn der Gegner Fehler macht, sollte man es nicht unbedingt machen. Da habe ich einfach gedacht: *Ja gut, wenn es ihm dann besser geht*. (2Z, 217-221)*

Auch die zugeschriebenen Absichten der *bewussten Kommunikation* sind interpersonal ausgerichtet. Anders als bei den sogenannten Mindgames steht aber nicht der veränderte mentale Zustand des Gegners im Fokus, sondern es geht hier darum, dass der

wahrgenommene Spieler mit Hilfe seines Selbstgesprächs seinem Partner oder dem Gegner etwas mitteilen oder zu verstehen geben will. So fasst beispielsweise ein Proband nicht nur sein eigenes sondern auch das positive Selbstgespräch seines Partners so auf, dass dieses Selbstgespräch dem Gegner zeigen soll, dass sie beide hoch motiviert und konzentriert sind:

Zitat 10: 4A und 4B rufen beide nach einem Punktgewinn: „How!“

Und jetzt mit drei Punkten Abstand, wenn wir dann die Punkte machen, ist wieder Gleichstand. Das macht nachher viel aus. Das ist wegen dem, die Emotionen. ... Auch um dem Gegner zu sagen: ‚Hey, jetzt sind wir da und jetzt sind wir bereit‘. (4B, 201-205)

Dass auch hinter motivierenden Selbstgesprächen kommunikative Absichten vermutet werden, zeigt sich im folgenden Zitat.

Zitat 11: Kurz vor Beginn des zweiten Satzes sagt 5A: „Allez!“ und 5B: „Come on!“

Dann habe ich auch wieder gewusst / Darum manchmal auch vor dem ersten Service, beide auch, so ein kleines Pushen, um uns gegenseitig zu zeigen: ‚Jetzt dürfen wir nicht, jetzt ist wieder wichtig, von Anfang an, früh die Führung übernehmen‘. (5A, 279-282)

Der Proband 5A unterstellt also seinem Partner, dass dieser (ähnlich wie er selber) mit seinem motivierenden Selbstgespräch eine hohe Valenzeinschätzung („jetzt ist wieder wichtig“) zum Ausdruck bringen will.

5.3.1.2 Erwartungsreaktionen

Aufgrund der Selbstgespräche des Partners oder der Gegner entwickelten die Probanden Erwartungen darüber, wie das Spiel weiter verlaufen wird (*Spielverlauf*), wie sich die Spielweise oder das Niveau des Spiels des mit sich selbst sprechenden Spielers entwickeln wird (*Spielweise und -qualität*) und welche Auswirkungen das Selbstgespräch auf den mentalen Zustand der Gegner resp. des mit sich selbst sprechenden Spielers haben wird (*Auswirkungen auf den mentalen Zustand*).

Einen günstigen *Spielverlauf* antizipierte ein Proband aufgrund eines negativen Selbstgesprächs eines Gegners. Dieser berichtete nach einem pointiert negativen Selbstgespräch des Gegners („Verdammt, das ist so ein Scheissdreck“) von der Erwartung, das Spiel zu gewinnen, wobei er selber die Formulierung „Jetzt haben wir es geknackt. Wir haben das Spiel im Griff“ verwendet:

Zitat 12: 1A spielt einen Rahmenball, in dessen Folge der Ballwechsel verloren geht und ruft: „Verdammt, das ist so ein Scheissdreck!“

Entweder in dem hier oder in dem vorherigen [Ballwechsel], ich weiss nicht mehr ganz genau, da habe ich gedacht: ‘Jetzt haben wir es eigentlich geknackt. Wir haben

das Spiel im Griff'. ... [1A ruft: „Verdammt, das ist so ein Scheissdreck!“] Ah das ist wahrscheinlich bei diesem gewesen, wo ich das gedacht habe. (1Y, 424-437)

Wiederum andere Probanden entwickelten aufgrund der Selbstgespräche ihrer Gegner Erwartungen zur *Spielweise und -qualität* ihrer Gegner. Beispielsweise wurde die Erwartung eines Probanden, dass das gegnerische Team ihr hohes Spielniveau werde halten oder ev. gar werde erhöhen können, durch das bereits weiter oben erwähnte negative Selbstgespräch des Gegners ausgelöst („Finger weg! Idiot!“; siehe *Zitat 2, S. 65*). Diese Erwartung tritt in Kombination mit der Zuschreibung einer hohen stellvertretenden Valenz und der wahrgenommenen Absicht des Gegners, sich mit dem Selbstgespräch konzentrieren zu wollen, auf. Auch bei einem anderen Probanden tritt nach einem Selbstgespräch des Gegners die Erwartung zur Spielweise der Gegner in Kombination mit einem attributiven Urteil auf. Dabei nimmt dieser ein positives Selbstgespräch wahr („Yeah! Huh!“) und erwartet darauf, dass die Gegner engagiert oder motiviert weiter spielen werden („sie werden weiter / *[ballt die Faust]*“; siehe *Zitat 3, S. 65*) und dass sie an den Sieg glauben.

Die *Auswirkungen auf den mentalen Zustand* beinhalten die erwarteten Auswirkungen von wahrgenommenen Selbstgesprächen auf den mentalen Zustand der Gegner, die diese Selbstgespräche hören und auf den mentalen Zustand des mit sich sprechenden Spielers selber. Ein Proband geht beispielsweise nach einem negativen Selbstgespräch seines Partners („Ai fuck!“) davon aus, dass dies die Gegner aufbauen wird („Auch gegenüber den anderen. Das wird sie aufbauen“, siehe *Zitat 5, S. 66*). Er erwartet also, dass das Selbstvertrauen der Gegner oder ihre Zuversicht, das Spiel zu gewinnen, durch das negative Selbstgespräch seines Partners erhöht wird.

Der erwartete Effekt eines Selbstgespräches auf den mentalen Zustand des mit sich selbst sprechenden Spielers wird von Proband 4B erwähnt. Er ist der Auffassung, dass das motivierende Selbstgespräch seines Partners („Come on! Hey!“) dazu führt, dass dieser nun noch aggressiver und emotionaler wird. Zu dieser Erwartung kommt er unter Berücksichtigung der Charaktereigenschaften seines Partners, dass dieser in Wettkämpfen oft sehr aggressiv und emotional wird (gespeicherte Personeninformation). Erkennbar wird diese Erwartung anhand der vom Probanden geäußerte Hoffnung, dass eben diese erwartete Entwicklung nicht eintritt („da habe ich einfach gedacht: ‚Bitte, bitte, er muss ruhig bleiben‘.“; siehe *Zitat 6, S. 67*).

5.3.1.3 Affektive Reaktionen

Die affektiven Reaktionen auf Selbstgespräche des Gegners oder Partners setzen sich zusammen aus *Ärger, Missfallen, Freude* und *Selbstvertrauen*. Am häufigsten brachten die Probanden ihren *Ärger* zum Ausdruck. Dieser wurde entweder durch negative Selbstgespräche des Partners (siehe z.B. *Zitat 5, S. 66*: „[ich habe] so ein wenig gedacht: ‘Nein, come’ *[schüttelt den hängenden Kopf]*“) oder durch positive Selbstgespräche der

Gegner ausgelöst, bei welchen die Absicht einer Provokation ausgemacht wurde (siehe z.B. Zitat 9, S. 68 und untenstehendes Zitat).

Zitat 13: 4B macht einen Fehler und 4Z ruft: „How!“

Das hat mich aufgeregt. ... Als 4B den Ball in das Netz gespielt hat. Also, nicht dass er ins Netz gespielt hat, aber dann sagt 4Z in diesem Moment: ‚How‘. Das hat mich ‚grusig‘ [enorm] aufgeregt. Weil er sagt sonst nicht viel normalerweise. Und nachher in einer solchen Situation sagt er etwas. Nach einem Fehler vom Gegner. Äh ja, ich hätte ihm dann in diesem Moment eine hauen können. Dort habe ich ihm nachher den Ball [so rübergegeben], dass er ihn holen muss. (4A, 579-584).

Während der Proband 4A sich sehr stark ärgerte und auf die Provokation des Gegners mit einer eigenen Provokation reagierte (er gibt den Ball so unter dem Netz hindurch, dass der Gegner ihn holen muss), schien der Ärger des Probanden 2Z (siehe Zitat 9, S. 68) weniger ausgeprägt gewesen zu sein. Letzterer versuchte bewusst, die Provokation gelassen zu nehmen resp. ihr nicht zu viel Bedeutung zu schenken („Da habe ich einfach gedacht: *Ja gut, wenn es ihm dann besser geht*.“; 2Z, 220-221). Dieser Unterschied im Ausmass des Ärgers gründet möglicherweise auf vorher entstandenen Eindrücken zum mit sich selbst sprechenden Spieler (und somit auf gespeicherten Personeninformationen). So hatte 2Z seinen Gegner 2A in einer frühen Phase des Interviews als laut und dominant im Auftreten beschrieben. Er erwartete somit, dass weitere Provokationen folgen würden. In den Augen von 4A sagt sein Gegner 4Z normalerweise nichts und zeigt keine Emotionen. Die Provokation kommt für ihn also unerwartet. Auf dieser Grundlage löste dann das positive, zur Provokation eingesetzte Selbstgespräch ein wenig resp. stark ausgeprägtes Ärgerempfinden aus.

Die übrigen affektiven Reaktionen (*Missfallen*, *Freude*, erhöhtes *Selbstvertrauen*) auf Selbstgespräche wurden jeweils von einem Spieler genannt. Dabei wurden die ganz klar gegenläufigen affektiven Reaktionen des *Missfallens* und der *Freude* beide von motivierenden Selbstgesprächen des Partners ausgelöst. Das *Missfallen* wurde von Proband 4B, die Freude von dessen Partner (Proband 4A) geäußert. Den Probanden 4B störte das motivierende Selbstgespräch seines Partners 4A („Come on! Hey!“), welches er stellvertretend für dessen in seinen Augen zu aggressives und emotionales Verhalten auffasste („Mich stört es sozusagen, wenn mein Partner neben dran so aggressiv oder emotional ist.“; siehe Zitat 6, S. 67). Demgegenüber steht die *Freude* des Probanden 4A am motivierenden Selbstgespräch seines Partners 4B („How!“). Grundlage für diese positive affektive Reaktion bildet dabei eine attributive Reaktion, nämlich seine Einschätzung, dass sein Partner voll motiviert und konzentriert sei, zu welcher er aufgrund des motivierenden Selbstgesprächs kommt. Er bringt dies folgendermassen zum Ausdruck: „Das hat mir gepasst. ... dann habe ich gedacht: *Ok, ja das ist gut, er ist voll dabei. ... Cool* [ballt die Faust]“ (4B, 136-139; siehe Zitat 4, S. 66). Zu einer Erhöhung des eigenen *Selbstvertrauens* resp. der Entstehung eines gewissen Überlegenheitsgefühls kam es bei Proband 1Z und dies nach negativen Selbstgesprächen des Gegners. In zwei Situationen spricht er einen solchen Effekt des gegnerischen

Selbstgespräches an. In der ersten Situation führt das negative Selbstgespräch des Gegners („Verdammt, das ist so ein Scheissdreck!“) neben der bereits angesprochenen Zuschreibung der Schwächephase zum Entstehen eines Gefühls der Überlegenheit („Es ist so eine Situation, wo du dich überlegen fühlst.“; siehe *Zitat 1*, S. 65). In der zweiten Situation führt ein neuerliches negatives Selbstgespräch des selben Gegners („Das ist dumm!“) über eine Erinnerung an eine ähnliche Situation aus dem Hinspiel zu einem „positiven Gefühl“ und in dem Sinne zu einer weiteren Erhöhung des Selbstvertrauens.

Zitat 14: 1A spielt einen Ball, in dessen Folge der Ballwechsel verloren geht und ruft: „Das ist dumm!“

*... schon in der Vorrunde ist er wirklich extrem unkonzentriert gewesen und hat geflucht und so. Und das ist auch eine Situation oder ein Gefühl, das hier genau gleich wieder wie aufkommt. Wo du merkst: *Das haben wir schon einmal gehabt und wir sind gut dran*. Das ist für dich ein positives Gefühl.“ (1Z, 642-645)*

5.3.1.4 Verhaltensreaktionen: Aufmuntern des verärgerten Partners bei negativen Selbstgesprächen

Zusätzlich zu diesen Reaktionen der Personenwahrnehmung nach Warr und Knapper (1968) lösten die wahrgenommenen Selbstgespräche weitere Reaktionen aus, die in Anlehnung an Rimmer et al. (2008) als Verhaltensreaktionen bezeichnet wurden. Bei diesen Verhaltensreaktionen handelte es sich um *Aufmunterungsversuche* in Form von positiven mündlichen oder nonverbalen Rückmeldungen. Wie das untenstehende Zitat exemplarisch zeigt, wurden solche Verhaltensweisen ausschliesslich nach negativen Selbstgesprächen des Partners gezeigt.

Zitat 15: 1Z macht einfachen Fehler am Netz und sagt: „Nein, das ist so dumm! Hey!“

*Ja hier einfach Aufmunterung an den 1Z. Zuerst habe ich gedacht: *Überhaupt kein Problem* und ‚weiter geht’s‘. So ein wenig aufmuntern und dann noch auf das Gesäss klopfen mit dem Schläger. Einfach so auf die Hüfte [schlägt sich dabei selber mit der flachen Hand auf die Schulter]. ... Also dass ich jetzt zu 1Z gehe und sage: ‚Los, weiter geht’s. Kein Problem, ein Fehler passiert‘. So in diesem Stil. (1Y, 205-213)*

5.3.1.5 Wahrnehmungsergebnisse aufgrund ausbleibender Selbstgespräche

Nicht nur die Äusserung sondern auch das Ausbleiben von Selbstgesprächen wurde von den Probanden dazu genutzt, sich einen Eindruck von ihrem Gegner zu bilden. Hierbei fanden durchwegs Einschätzungen des mentalen Zustandes statt. So interpretierte beispielsweise ein Proband das Ausbleiben von positiven Selbstgesprächen nach schönen resp. wichtigen Ballwechseln, die der Gegner für sich entscheiden konnte, dahingehend, dass dem gegnerischen Team der Gewinn des Spiels möglicherweise nicht wichtig sei:

Zitat 16: Ausbleibende Selbstgespräche nach Punktgewinnen

*Sie zeigen gar keine Reaktionen, wenn sie einen schönen Punkt machen oder sie sagen nie irgendwie: ‚Yes!‘ oder: ‚Come on!‘. Oder sie haben sich gar nicht gefreut. Da habe ich mir nach dem ersten Satz so überlegt: *Wollen sie ihn überhaupt gewinnen? Ist es ihnen egal? * ... Zum Beispiel jetzt [4B stoppt Video]. Ich meine, das ist ein super Smash gewesen. Der ist auf die Linie. Er läuft weg: ‚Ja, haben wir halt den Punkt gemacht‘. Es ist 17:18, so ein wichtiger Punktestand. Er läuft weg. Es ist ihm egal. ... Und da siehst du auch den Unterschied zum Beispiel zu uns. Ich meine, wenn wir so einen Punkt gemacht hätten, wir wären wahrscheinlich beide so [ballt die Faust] ans Netz und hätten gesagt: ‚Yes!‘. Ich weiss noch genau, der Smash kommt so. Ich so: *Wow, jetzt gibt er Gas oder was*. Dann schaust du rüber. Er läuft weg, den anderen interessiert es nicht wirklich. Dann denkst du: *Ja, gebt W.O. [walk-over] *. (4B, 227-260)*

Hier wird deutlich, dass der Proband eine tiefe stellvertretende Valenzeinschätzung aufgrund von fehlenden Selbstgesprächen entwickelte. Entscheidend für das Zustandekommen dieser Einschätzung ist vermutlich der Vergleich zwischen dem erwarteten Verhalten (positives Selbstgespräch oder andere freudige Reaktion) und dem von den Gegnern effektiv gezeigten Verhalten (ausbleibendes Selbstgespräch). Dabei scheint der Proband die erwähnte Erwartung von seinem eigenen Verhalten abzuleiten.

Ein anderer Proband trifft ebenfalls aufgrund eines Vergleichs eine Einschätzung zum mentalen Zustand des Gegners, vergleicht dabei aber die beiden Gegner hinsichtlich ihrer offenen Selbstgespräche. Dabei kommt er zur Einschätzung, dass der Gegner 1B, der im Gegensatz zum regelmässig und negativ mit sich selbst sprechenden Gegner 1A nichts sagt, immer hoch konzentriert und motiviert ist.

Zitat 17: Ausbleibende negative Selbstgespräche

Aber ich sehe einfach, wie er wirkt. ‚Du bist so blöde‘ [imitiert Selbstgespräche von 1A] und so (lacht). Und der 1B, der eigentlich nichts sagt. Wo du merkst, er ist dran, er ist dran. Der ist immer geladen oder so. (1Z, 629-633)

5.3.2 Alle identifizierten Personenwahrnehmungsergebnisse

Der vorliegende Abschnitt nimmt sich der zweiten Fragestellung an. In dem alle identifizierten Personenwahrnehmungsergebnisse referiert werden, wird ersichtlich, wie die Spieler während des laufenden Wettkampfes ihren Partner und ihren Gegner wahrnahmen. Das bei der Analyse verwendete Kategoriensystem (Tabelle 4, S. 61) und die darin festgehaltenen Kategorien und Subkategorien liefern einen groben Überblick über diese Wahrnehmungsergebnisse. In der Folge werden die zu diesen Kategorien und den ihnen untergeordneten Subkategorien zugehörigen Zusammenfassungen dargestellt.

Tabelle 6: Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Leistungsvermögen“

Subkategorie	Zusammenfassung Der Proband konstatiert beim Partner oder Gegner...	Exemplarische Fundstelle
1. Technik	1.1 ... einen guten resp. schlecht ausgeführten Schlag.	1.1 „Da habe ich gedacht, dass sein Service [zeigt auf 5Z] etwas zu hoch war.“ (5Y, 161-162)
	1.2 ... einen unerwartet guten resp. schlecht gespielten Ball.	1.2 „Einmal habe ich gedacht: *Der Smash von 3Y ist nicht so, nichts Spezielles* (lacht). Also wir haben schon erlebt, dass wir das Gefühl gehabt haben, wenn der 3Y hinten am Smashen ist, verlieren wir jedes Mal den Punkt.“ (3B, 425-427)
	1.3 ... gute resp. schlechte technische Fertigkeiten.	1.3 „Da habe ich mir gedacht: *Der 3Y, der kann einfach nicht anspielen*.“ (3A, 166-167)
	1.4 ... eine momentane Stärke-/Schwächephase resp. deren aktuelle Form.	1.4 „Ja, auch ein wenig habe ich gedacht: *Ah, jetzt schwächelt er ein wenig in dieser Abschlussphase*.“ (6B, 188-189)
2. Taktik	2.1 ... einen taktisch guten resp. schlechten Schlag oder eine gute resp. schlechte Spielweise während eines Ballwechsels.	2.1 „Hier habe ich gedacht: *Das ist genau so, wie wir spielen müssen. Das hat er [2Y] super gemacht*.“ (2Z, 126-127)
	2.2 ... eine typische und schlechte taktische Spielweise.	2.2 „Hier habe ich auch gedacht. Das ist vielfach so, dass in seinem Eifer drin, wenn er einen schnellen Ball spielt, dann rennt er nach vorne. Und ich bin hinten im Scheiss.“ (1Z, 388-391)
	2.3 ... eine gute resp. schlechte Antizipationsleistung.	2.3 „Ja dort habe ich nur gedacht: *Ach schade, der wäre gut antizipiert gewesen*.“ (4A, 688-689)
	2.4 ... ein gutes resp. schlechtes Spielverständnis oder einen taktischen Hinweis als korrekt (nur Partner).	2.4 „Da der Gedanke zum 1Z. Dass er eigentlich / Ja, er hat einen taktischen Hinweis gegeben. Ich bin damit einverstanden gewesen.“ (1Y, 175-176, korrekter Hinweis) „Die Position ist die richtige, aber das Feeling fehlt hier, dass der Ball sicher hierhin kommen wird“ (6A, Spielverständnis, 244-245)
	2.5 ... eine typische oder für den Moment typische Spielweise (nicht wertend).	2.5 „Hier habe ich gedacht, das ist wieder so ein 5Y-Ball gewesen.“ (5A, 478-479) „Das ist der Ballwechsel gewesen, wo ich das erste Mal das Gefühl gehabt habe: *Sie stehen immer in der Abwehr*.“ (1Y, 346-347)
3. Vergleich	3.1 Der Proband vergleicht das technische oder taktische Leistungsvermögen: (i) Gegner untereinander; (ii) Teams gegeneinander; (iii) Proband vs. Partner.	3.1 „Das ist auch so eine Phase, erinnere ich mich gerade, dass ich gedacht habe: *Ok, 5Z ist jetzt gerade deutlich auch wieder der Schwächere*.“ (5B, 277-278, i) „In diesem Moment habe ich gedacht, ... dass sie besser sind.“ (5Z, 67-70, ii)
4. Physis	4.1 ... physische Faktoren und Fähigkeiten: Fitness, Fitnesszustand, Grösse, Schnelligkeit.	4.1 „Ja, weil wir sind körperlich so angeschlagen, das habe ich gemerkt.“ (4B, 501)
5. Erfahrung	5.1 ... viel resp. wenig Erfahrung allgemein oder spezifisch im Doppel.	5.1 „Ihnen ist es egal, weil die haben so viel Erfahrung. Die kümmert es gar nicht.“ (4B, 211-212)

5.3.2.1 Attributive Reaktionen

Einschätzung des Leistungsvermögens

Der Kategorie der Einschätzung des *Leistungsvermögens* konnten die meisten der bezeichneten Fundstellen zugeordnet werden. Die dieser Kategorie untergeordneten Subkategorien sind jene der *Technik*, der *Taktik*, der *Vergleiche*, der *Physis* und der *Erfahrung*, wobei die Probanden am häufigsten die technischen und taktischen Fertigkeiten und Fähigkeiten des Partners oder der Gegner konstatierten. Die diesen Subkategorien zugehörigen zusammenfassenden Aussagen und exemplarischen Fundstellen sind in Tabelle 6 zusammengestellt.

Hinsichtlich der *Technik* nahmen die Probanden sowohl episodische als auch dispositionale Zuschreibungen zum technischen Leistungsvermögen vor. So konstatierten sie unter anderem *gut resp. schlecht ausgeführte Schläge*, die *aktuelle Form* (beide episodisch) und *gute resp. schlechte technische Fertigkeiten* (dispositional). Speziell zu erwähnen sind jene Fundstellen, die als *unerwartet gut resp. schlecht gespielte Bälle* zusammengefasst werden konnten. Bei diesen Fundstellen wurde deutlich, dass es zu einer Integration von wahrgenommener momentaner Personeninformation (z.B. einfacher Fehler des Gegners) und gespeicherter Personeninformation kam (z.B. Zuschreibung hoher technischer Fähigkeiten). Die fehlende Übereinstimmung dieser beiden Informationsquellen führte häufig zu Überraschungsmomenten, wie das untenstehende Beispiel zeigt:

*Da bin ich gerade ein wenig überrascht gewesen, weil er ist ein sehr sicherer Spieler und so Sachen passieren ihm eigentlich selten. Da habe ich gedacht: *Wow, wow, Aufschlagfehler vom 4Z?!* (4A, 95-97)¹⁶*

Auch bei den Konstatierungen zur *Taktik* konnte zwischen episodischen und dispositionalen Zuschreibungen unterschieden werden. Episodische Zuschreibungen waren beispielsweise als *taktisch gute resp. schlechte Schläge* oder als *gute resp. schlechte Antizipation* eingestufte Handlungen. Dispositional sind hingegen die Konstatierung einer *typischen (und teilweise gleichzeitig als schlecht gewerteten) Spielweise* oder eines *guten resp. schlechten Spielverständnisses* des Partners (z.B. „er [5B] sieht das Spiel extrem gut“, 5A, 348) oder der Gegner (z.B. „Er [3Y] ist ziemlich gut im Warten. Also er sieht äh das Spiel gut“, 3B, 273). Neben diesen Einschätzungen, die als absolut bezeichnet werden können, nahmen die Probanden auch relative Einschätzungen des technischen und taktischen Leistungsvermögens vor. Sie verglichen also die technischen oder taktischen Stärken und Schwächen der am Doppel beteiligten Spieler. Dabei wurden *Vergleiche* zwischen den beiden Gegnern, zwischen den beiden Teams und zwischen dem Proband und seinem Partner angestellt. Als Beispiel sei hier ein Vergleich zwischen den beiden Gegner genannt, bei dem der Proband die Einschätzung äusserte, dass „wenn 6Y am Netz vorne ist, ist er schneller als 6Z“ (6A, 208-209).

¹⁶ In der Folge werden die Zitate nicht mehr nummeriert, da im weiteren Verlauf der Arbeit keine Verweise auf diese Zitate gemacht werden.

Beurteilten die Probanden die *Physis* von einem der beteiligten Spieler, wobei zu dieser Subkategorie auch die physischen Fähigkeiten gezählt wurden, stellten sie dessen Grösse, Schnelligkeit, allgemeine Fitness oder momentanen Fitnesszustand fest. Beispielsweise erinnerte sich ein Proband an den Gedanken: „1Y ist zu wenig fit“ (1Z, 201).

Nur vereinzelt wurde die *Erfahrung* der wahrgenommenen Spieler eingeschätzt. Die Probanden beurteilten dabei den Erfahrungsschatz allgemein oder nur bezogen auf das Badminton Herren-Doppel. So gibt ein Proband an, die sehr hohe Erfahrung seines Partners besonders in der Schlussphase des Spiels bemerkt zu haben:

Gerade in so einer Schlussphase merke ich es extrem, seine [5B] Erfahrung. (5A, 581-582)

Einschätzung des mentalen Zustandes

Zwei (3A, 5Y) der total 13 Probanden äusserten während der Selbstkonfrontationsinterviews keine Gedanken, welche auf die Einschätzung des mentalen Zustandes des Partners oder der Gegner hindeuteten. Die übrigen elf Probanden nahmen über die Dauer des gesamten Spiels verteilt und teilweise sehr häufig solche Einschätzungen vor. Bei diesen Einschätzungen handelte es sich neben den bereits im Rahmen der Auswertung Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen identifizierten Zuschreibungen (*stellvertretende Valenzeinschätzungen, Motivation, Konzentration, Aggressivität und Ärger*) um die Zuschreibung von *Nervosität, Selbstvertrauen* sowie *Mut und Angst*. In Tabelle 7 sind diese Subkategorien, die zugehörigen zusammenfassenden Aussagen und die illustrierenden exemplarischen Fundstellen ersichtlich.

Was schon bei den Wahrnehmungsergebnissen nach offenen Selbstgesprächen auffallend war, zeigte sich auch über alle Wahrnehmungsergebnisse hinweg: Praktisch alle Probanden, die *stellvertretende Valenzeinschätzungen* vornahmen, schätzten diese als hoch oder sehr hoch ein. Während eines Badminton Herren-Doppels scheint also bei den beteiligten Spielern das Gefühl zu dominieren, dass beispielsweise dem Partner (aber auch den Gegnern) das Spiel oder der Gewinn des Spieles wichtig ist und er es unbedingt gewinnen will. Stellvertretend für diese Einschätzung steht folgendes Zitat:

*Er hat so ein Gesicht gemacht: *Ja komm jetzt*. So wirklich, das hat mich ein wenig verunsichert. Dass er [5Y] jetzt so getan hat, ... dass es ihm wichtig ist und so. (5Z, 400-403)*

Nur ein Proband berichtete von tiefen stellvertretenden Valenzeinschätzungen. Er hatte dabei den Eindruck, dass es dem Gegner womöglich egal sein könnte, wie das Spiel ausgeht. Dabei handelt sich um den Probanden 4B, der unter anderem aufgrund der ausbleibenden positiven Selbstgespräche nach Punktgewinnen (siehe *Zitat 16, S. 73*) aber auch aufgrund der Körpersprache und der laschen, emotionslosen sowie inkonsequenten Spielweise der Gegner zu dieser Einschätzung kam. Letzteres wird im folgenden Zitat deutlich (siehe übernächste Seite):

Tabelle 7: Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Mentaler Zustand“

Subkategorie	Zusammenfassung Der Proband kommt zur Einschätzung, dass ...	Exemplarische Fundstelle
1. STV Valenz	1.1 ... jemandem das Spiel oder der Spielgewinn wichtig ist.	1.1 „Der Schrei von dem 1B ist für mich klar, irgendwie, es geht um etwas für sie.“ (1Z, 336)
	1.2 ... jemandem das Spiel oder der Spielgewinn nicht wichtig ist.	1.2 „Darum habe ich recht viel auch über sie im ersten Satz einfach gedacht: *Wollen sie gewinnen?* Denn die Körpersprache zeigt etwas ganz anderes.“ (4B, 233-234)
2. Motivation	2.1 ... jemand motiviert oder bereit ist, vollen Einsatz zu geben.	2.1 „Wo du merkst, er ist dran, er ist dran. Der ist immer geladen oder so.“ (1Z, 632-633)
	2.2 ... jemand demotiviert oder nicht mehr bereit ist, vollen Einsatz zu geben.	2.2 „Also ich habe dann gespürt gehabt, dass bei ihm das Feuer draussen ist.“ (4A, 650)
3. Konzentration	3.1 ... jemand konzentriert, wach oder voll präsent/dabei/bereit ist.	3.1 „In der Schlussphase habe ich gewusst: *Wow, jetzt ist er wieder voll hier*. So voll bereit.“ (5A, 567-568)
	3.2 ... jemand unkonzentriert, nicht bereit oder nicht voll dabei ist.	3.2 „Das war so eine Phase, wo ich mir dachte: *Hm, ist er [5A] jetzt noch 100% dabei?*.“ (5B, 465-466)
4. Aggressivität	4.1 ... jemand sich aggressiv zeigt oder aggressiv eingestellt ist.	4.1 „Sehr aggressiv habe ich ihn empfunden, wie er dort hin steht.“ (1Y, 75-76)
5. Ärger	5.1 ... jemand sich ärgert. Über: (i) sich selber; (ii) den Gegner, (iii) die erwartete Niederlage; (iv) die gerissene Bespannung	5.1 „Er regt sich über sich auf, aber eigentlich bin ich der Depp. Und das habe ich auch da gedacht.“ (2Z, 654-655)
6. Nervosität	6.1 ... jemand nervös, angespannt ist oder sich unter Druck setzt.	6.1 „Weil er war einfach jetzt ein bisschen nervös, hatte da vorne keine Ruhe“ (5B, 537)
	6.2 ... jemand gelassen oder nicht angespannt ist.	6.2 „Ja, einmal schnell habe ich versucht zu schauen, ob der 1A irgendwie so angespannt ist oder nicht. Aber ich habe dann wie nichts entdeckt.“ (1Y, 383-384)
7. Selbstvertrauen	7.1 ... jemand ein hohes Selbstvertrauen hat oder ausstrahlt.	7.1 „Dann hat 6B mehr Vertrauen. Weil wenn ich vorne bin, dann fühlt sich 6B sicherer. Wenn er vorne ist, ist er unsicherer.“ (6A, 309-310)
	7.2 ... jemand wenig/kein Selbstvertrauen hat oder unsicher wirkt.	7.2 „Das ist für mich so ein Zeichen gewesen: *Ah, hat er kein Selbstvertrauen in seinen Aufschlag? Weshalb muss er da schon so lange warten?*.“ (5Z, 93-94)
8. Mut & Angst	8.1 ... der Partner Mut beweist beim Fallenlassen des Balles.	8.1 „Hier habe ich einfach gedacht gehabt: *Da hätte ich nicht gemerkt, dass der ins Out geht*. ... Da habe ich mir gedacht: *Er [4B] hat Mut, den fallen zu lassen*.“ (4A, 364-366)
	8.2 ... der Gegner Angst oder Respekt hat vor dem Probanden (aufgrund seines Leistungsvermögens).	8.2 „Wenn ich im Hinterfeld bin, 6Z und 6B im Vorderfeld, spielen sie immer kurz. Weil 6Z Angst davor hat, zu mir zu spielen.“ (6A, 56-57)

*Auch die Körpersprache, die ist nicht so wie: *Hey, wir sind da*. Es ist so recht zurückhaltend ... Darum habe ich recht viel auch über sie im ersten Satz einfach gedacht: *Wollen sie gewinnen?* Denn die Körpersprache zeigt etwas ganz anderes. ... Auch schon ein paar Mal während dem Satz habe ich gedacht, wenn eben so Fehler, wo [sie] inkonsequent gewesen sind, einfach. ... Oder einfach weil sie so emotionslos zum Ball heran gegangen sind. (4B, 230-239)*

Bildeten sich die Probanden Urteile über das Ausmass an *Motivation*, konstatierten sie sowohl hohe als auch tiefe Ausprägungen und verwendeten dabei Formulierungen wie, „er will Gas geben“, „er ist immer geladen“ oder „das Feuer ist bei ihm draussen“. Wie das untenstehende erste Zitat (von Proband 1Y) zeigt, gingen mit diesen Urteilen zur Motivation teilweise auch Einschätzungen zur *Konzentration* der wahrgenommenen Spieler einher. Häufiger kamen die Probanden aber aufgrund der Beobachtung einer guten resp. schlechten Aktion eines Gegners oder des Partners zum Schluss, dass dieser konzentriert, fokussiert, wach oder voll präsent resp. unkonzentriert, nicht fokussiert oder „nicht voll da“ sei. Stellvertretend für diese zweite Gruppe von Einschätzungen zur Konzentrationslage steht das zweite der folgenden beiden Zitate.

*Aber an das kann ich mich noch erinnern. Das Gefühl: *Ja ok, sie sind beide / er [1B] vor allem ist voll bereit und wirklich, er will Gas geben*. (1Y, 77-79)*

*Und das ist dann gleich gewesen, wie vorher beim Anspiel, dann habe ich gedacht: *Ja, aber irgendwie, er ist nicht 100 Prozent da*. Habe ich dann gedacht. Wenn er so einen nicht trifft. (4A, 110-111)*

Auch die Wahrnehmung einer gewissen *Aggressivität*, dass also ein Gegner oder der Partner als aggressiv eingestellt wahrgenommen wird, trat häufig in Kombination mit Zuschreibungen von Konzentration und Motivation auf:

*In der Schlussphase habe ich gewusst: *Wow, jetzt ist er [5B] wieder voll hier*. So voll bereit. Gerade wie er hier ans Netz steht ... Weil er wieder viel aggressiver ist. Vielleicht schon auch aggressiver. Wirklich wieder extrem präsent. (5A, 567-579)*

Nahmen die Probanden einen der drei beteiligten Spieler als verärgert war, versuchten sie oftmals die Gründe für diesen *Ärger* zu eruieren. Dies zeigte sich bereits bei den Auswertungen zur ersten Fragestellung. Dabei kamen sie zur Einschätzung, dass die Spieler sich über sich selbst (z.B. aufgrund eines einfachen Fehlers), über ihren Gegner (z.B. aufgrund eines unfairen Beeinflussungsversuches), über die sich abzeichnende Niederlage oder über eine gerissene Bespannung ärgerten.

Während ein verärrerter oder genervter Gegner oder Partner sehr häufig wahrgenommen wurde, schienen die Probanden deren Ausmass an *Nervosität* seltener registriert zu haben.

Dabei erkannten die Probanden sowohl nervöse Spieler, die angespannt wirkten, aber auch solche, die allgemein oder bei potentiell Druck auslösenden Situationen (z.B. bei Satzrückstand) ruhig und gelassen blieben. Folgender Proband hatte beispielsweise während des Spiels den Eindruck, dass sein Partner angespannt war, erkennt aber während des Selbstkonfrontationsinterviews keine entsprechenden Anzeichen und äussert daraufhin sein Erstaunen:

Ich hätte im Spiel eher gedacht, auch in dieser Situation, dass er noch so ein bisschen angespannter ist. Aber er wirkt, so wie er sich jetzt auch gerade hinter mir hinstellt, eigentlich relativ locker. Das überrascht mich jetzt hier so ein bisschen. (5B, 408-411)

Hinsichtlich des *Selbstvertrauens* wurde mehrheitlich eine niedrige Ausprägung wahrgenommen. Die Probanden berichteten also darüber, dass sie jemanden als verunsichert wahrnahmen oder den Eindruck hatten, dass dieser Spieler allgemein oder bezogen auf einen spezifischen Schlag (z.B. Anspiel oder Netzspiel) unsicher war oder wenig Selbstvertrauen besass. Ein hohes Selbstvertrauen wurde nur von zwei Probanden (5A, 6A) und nur beim Partner festgestellt. Ersterer gab zudem zu erkennen, dass er vom hohen Selbstvertrauen seines Partners angesteckt wurde. Er fühlte sich in der Folge zuversichtlicher, wie das untenstehende Zitat zeigt:

Ich weiss nicht, ob das mit den Siegen [zusammenhängt], die wir errungen haben in dieser Saison oder einfach mit seiner [5Bs] Präsenz auf dem Feld. Ich habe das Gefühl, es ist mehr das, wo auf mich wirkt, dieses Selbstvertrauen, das ist einfach extrem. Da bin ich hin gestanden und habe gewusst, dass kommt gut. (5A, 437-440)

Die letzte Subkategorie der mentalen Zustände, die als *Mut und Angst* bezeichnet wurde, enthält nur Aussagen weniger Probanden. Während ein Proband (4A) seinen Partner als mutig betitelte, als dieser einen Ball knapp ins Aus fallen liess, erkennen zwei Andere (5B, 6A) bei ihren Gegnern eine gewisse Angst resp. spüren den Respekt, welche die Gegner ihnen gegenüber aufweisen. Als Biespiel folgendes Zitat:

*Das war so die einzige Phase, wo ich vielleicht auch gemerkt habe: *Ok, die Gegner haben ein bisschen Respekt*. Weil es war auch eine gute Phase von mir. ... Wo man dann auch so ein bisschen in den Gesichtern des Gegners merkt: *Ok, bis jetzt läuft's gerade. Was machen wir jetzt?* So ein bisschen Ratlosigkeit. (5B, 261-267)*

Kognitionen: Einschätzung der Gedanken und der Absichten

Die Kognitionen, welche die Probanden ihrem Partner oder den Gegnern zuschrieben, konnten sieben verschiedenen Subkategorien zugeordnet werden. Bei den ersten vier in Tabelle 8 aufgelisteten Subkategorien (*Erwartungen zum Spielverlauf*, *Erkennen des mentalen Zustandes*, *Other-Efficacy Beliefs* und *Zufriedenheit des Partners*) handelt es sich um verschiedene Gedanken, welche die Probanden zu erkennen glaubten. Als Absichten wurden jene Äusserungen bezeichnet, in denen die Probanden der wahrgenommenen Person die Absicht unterstellten, mit dem gezeigten Verhalten sich entweder einen *Vorteil verschaffen* oder etwas *bewusst Kommunizieren* zu wollen. Die siebte Subkategorie (*Unklare Absichten oder Gedanken*) enthält jene Gedanken und Absichten, bei denen die Probanden im Unklaren darüber waren, ob diese tatsächlich vom Partner oder Gegner so gedacht wurden resp. beabsichtigt waren.

Die *Erwartungen zum Spielverlauf* setzten sich aus den Einschätzungen zusammen, dass der wahrgenommene Spieler erwartete, das gesamte Spiel oder einen Satz zu gewinnen resp. zu verlieren oder dass dieser Spieler davon ausging, dass es ein umkämpftes und somit enges Spiel geben werde. Wie bereits bei den Wahrnehmungsergebnissen zu den offenen Selbstgesprächen angedeutet wurde (siehe Abschnitt 5.3.1), sprachen die Probanden in diesem Zusammenhang häufig vom „Glauben“ des wahrgenommenen Spielers „gewinnen zu können“ oder vom „verlorenen Glauben“ an den Sieg. Dies zeigt sich auch im folgenden Zitat:

*Ich habe nicht mehr wirklich an den zweiten [Satz] geglaubt gehabt. Und der 5B auch nicht mehr (lacht). ... er hat mir auch schon in früheren Spielen gesagt gehabt, wo wir im zweiten Satz so hinten gewesen sind: ‚Einfach wieder rein kommen, für den nächsten‘. Da bin ich überrascht gewesen: *Wir sind ja immer noch im zweiten Satz*. Hier merke ich es mit der Zeit ein wenig, wie ernst dass er es jetzt meint, wenn er sagt: ‚Come on jetzt‘. Da habe ich gewusst: *Ah ist ja egal*. (5A, 412-419)*

Die Probanden entwickelten während des Spieles ebenfalls den Eindruck, dass der Partner oder der Gegner ihren mentalen Zustand erkannte (Subkategorie: *Erkennen des mentalen Zustandes*). Bei diesen mentalen Zuständen, welche die Probanden erlebten und die dann gemäss der Probanden vom Partner oder Gegner wahrgenommen wurden, handelte es sich um ihre Konzentrations- und Motivationslage sowie um Gefühle der Unsicherheit. Letzteres wird durch folgendes Zitat deutlich:

Und das merken die Gegner, oder: Du bist unsicher mit diesem [neuen] Schläger. Und darum hat er das Anspiel voll angegriffen. (4B, 603-604)

Tabelle 8: Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Kognitionen“

Subkategorien	Zusammenfassung Der Proband kommt zur Einschätzung, dass ...	Exemplarische Fundstelle
1. Erwartungen zum Spielverlauf	1.1 ... jemand erwartet, das Spiel oder den Satz zu gewinnen resp. zu verlieren oder dass es ein enges Spiel wird.	1.1 „Weil sie gewusst haben, sie gewinnen. Man hat auch gemerkt, sie haben gedacht: *Ja, wir spielen das halt*.“ (4B, 691-693)
2. Erkennen des mentalen Zustandes	2.1 ... jemand den mentalen Zustand des Probanden kennt oder erkennt: (i) Unsicherheit; (ii) Motivationslosigkeit; (iii) Konzentrationsmangel	2.1 „Weil er [5A] weiss es natürlich auch, dass ich da ein paar Phasen drin habe, wo ich nicht hundertprozentig dabei bin.“ (5B, 392-393, Konzentration)
3. Other-Efficacy	3.1 ... jemand das Leistungsvermögen (Stärken, Schwächen) des Probanden resp. seines Teams kennt oder erkennt. 3.2 ... der Partner das Leistungsvermögen (Stärken, Schwächen) oder die typische Spielweise der Gegner erkennt.	3.1 „Er weiss dass ich so weit vorne bin und gut bei der Serviceabnahme bin. Und dann macht er den Service lang.“ (5Y, 21-23) 3.2 „Also wir haben schon erlebt, dass ... wenn der 3Y hinten am Smashen ist, verlieren wir jedes Mal den Punkt. ... Aber das ist jetzt überhaupt nicht der Fall gewesen. Das haben wir sicher beide gedacht.“ (3B, 426-428)
4. Zufriedenheit des Partners	4.1 ... der Partner zufrieden ist mit der Leistung des Probanden. 4.2 ... der Partner unzufrieden ist mit der Leistung des Probanden.	4.1 „Hier ist der 5B sehr zufrieden gewesen mit mir. Nach diesen paar schönen Dingen. Er zeigt es dann auch. Das habe ich auch mega gerne.“ (5A, 307-308) 4.2 „Und dann hat sich der 5Y vor allem ziemlich aufgeregt, weshalb ich diesen [Ball] gespielt habe.“ (5Z, 199-200)
5. Vorteil verschaffen	5.1 ... jemand versucht, durch ein offenes Selbstgespräch den eigenen mentalen Zustand zu verbessern. 5.2 ... jemand versucht, den Gegner zu provozieren oder zu verunsichern. 5.3 ... jemand versucht, zu betrügen (durch Linienentscheid und nicht regelkonformes Spielen).	5.1 „Er versucht, sich mega zu konzentrieren, der 5A. Jetzt hat er ja gesagt: ‚Nimm den Schläger weg‘.“ (5Z, 345-346) 5.2 „Er hat gemerkt, [dass] wir drei vier Punkte hintereinander gemacht haben. Jetzt will er irgendetwas machen, um unseren Rhythmus zu brechen.“ (2Z, 475-476) 5.3 „Ich musste etwas schmunzeln, weil der 5Y versuchte, zu bescheissen und zu sagen: ‚Er ist out‘.“ (5Z, 99-100, Betrugsversuch)
6. Bewusste Kommunikation	6.1 ... jemand mit Hilfe von Selbstgesprächen oder nonverbalem Verhalten etwas kommunizieren will.	6.1 „Hier weiss ich noch ganz genau. Der 3Y tut so ein bisschen so: *Ja jetzt hast du Glück gehabt mit dem Netzroller* und so.“ (3B, 309-310)
7. Unklare Gedanken oder Absichten	7.1 Der Proband überlegt sich, welche Gedanken das eigene Verhalten beim Partner oder den Gegnern auslöst. 7.2 Der Proband kann über die Absichten hinter dem Verhalten / der Aussage des Partners oder der Gegner nur mutmassen.	7.1 „Er ist wirklich sehr knapp out gewesen. Dann denkst du so: *Ja ok der ist out*. Dann denkst du genau im Hinterkopf so: ... *Glauben sie dir es jetzt oder?*.“ (1Z, 698-700) 7.2 „Er hat: ‚Kurz‘ gesagt. Im Schlag drin habe ich nicht gewusst: *Was meint er?*.“ (2Z, 191-192)

Ebenfalls berichteten die Probanden davon, die *Other-Efficacy* Beliefs ihres Partners und ihres Gegner festgestellt zu haben. Die Probanden beurteilten dabei einerseits, wie beispielsweise der Gegner ihr Leistungsvermögen (jenes der Probanden) oder das Leistungsvermögen ihres Teams einstuften. Die Probanden bildeten also RISE Beliefs, da sie Vermutungen darüber anstellten, wie die Other-Efficacy Beliefs der beteiligten Spieler ihnen gegenüber aussah (Lent & Lopez, 2002). Wie das folgende Zitat zeigt, leiteten die Probanden aus diesen RISE Beliefs (im Beispiel weiss der Proband, dass der Gegner weiss, dass er kein Doppelspieler ist) häufig Erwartungen über die künftige Spielweise der betreffenden Person ab (im Beispiel erwartet der Proband einen direkt auf den Körper gespielten Ball).

*Ja, jetzt denke ich: *Der 3Y wird sicher direkt auf meinen Körper spielen*. Er weiss, dass ich auch ein Einzelspieler bin, kein Doppelspieler. (3B, 22-23)*

Andererseits beurteilten die Probanden die Other-Efficacy des Partners dem Gegner gegenüber (siehe Fundstelle in Tabelle 8). Hier wird also das Tripartite Model of Efficacy Beliefs von Lent und Lopez (2002) auf einen Gegenspieler ausgeweitet.

Schätzten die Probanden die *Zufriedenheit des Partners* mit der von ihnen gezeigten Leistung (jener der Probanden) ein, taten sie dies beispielsweise aufgrund von explizit ausgesprochenem Lob oder aufgrund des Ärgers des Partners. Im untenstehenden Zitat wird deutlich, dass diese wahrgenommene Unzufriedenheit des Partners den Probanden dazu veranlasste, den Ball, den er als Auslöser für die Unzufriedenheit des Partners vermutete, in Zukunft zu vermeiden.

Ich bin einfach zu spät gewesen, um diesen wieder zu blocken. Dann habe ich ihn lange gespielt. Und dann hat sich der 5Y vor allem ziemlich aufgeregt, weshalb ich diesen gespielt habe (lacht). ... ich habe mir selbst den Gedanken gemacht, dass ich in Zukunft versuche, diesen nicht so hoch zu spielen, sondern einfach kurz. (5Z, 198-201)

Den Eindruck, dass sich der Gegner oder der Partner mit dem wahrgenommenen Verhalten einen *Vorteil verschaffen* wollte, wurde von den meisten Probanden und von einigen sehr häufig genannt. Drei verschiedene Strategien konnten dabei identifiziert werden. Neben den beiden Strategien der Verbesserung des eigenen mentalen Zustandes mittels offener Selbstgespräche und der Provokation und Verunsicherung des Gegners, die bereits im Rahmen der Auswertungen der Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen ermittelt werden konnten, kristallisierte sich eine dritte Strategie heraus. Bei dieser unterstellten die Probanden dem Gegner oder dem Partner die Absicht, mit Hilfe eines falschen Linienentscheides oder einer nicht regelkonformen Spielweise betrügen zu wollen. Je nachdem, wie der Schiedsrichter auf diesen Betrugsversuch reagierte (z.B. ihn korrigierte oder nicht bemerkte), reagierten die Probanden auf einen solchen Betrugsversuch verärgert (siehe folgendes Zitat) oder eher gelassen.

*Da habe ich mir gedacht: *Er [3Y] startet immer zu früh*. ... Dann habe ich mich ein wenig über das aufgeregt. (3A, 218-223)*

Wie in der zusammenfassenden Aussage zur Subkategorie der *bewussten Kommunikation* deutlich wird, interpretierten die Probanden nicht nur die Selbstgespräche (siehe Abschnitt 5.3.1) sondern auch das nonverbale Verhalten (z.B. Mimik, Körpersprache, Augenkontakt) ihres Partner und ihrer Gegner hinsichtlich der Botschaften, die diese damit mitteilen wollten. Die Probanden unterstellten also dem Spieler, der dieses Verhalten zeigte, die Absicht, ihnen in dieser Form etwas kommunizieren zu wollen. Ein Proband formulierte dies folgendermassen:

*Das ist mir auch geblieben. Er [5Y] hat so ein Gesicht gemacht: *Ja komm jetzt* ... wenn er es jetzt gesagt hätte, was er jetzt gezeigt hatte mit der Mimik, dann: ‚Komm jetzt, klemm dir in den Arsch‘. So habe ich es interpretiert. (5Z, 400-407)*

Bei einigen Situationen waren sich die Probanden nicht sicher, welche Gedanken die eigenen Handlungen beim Partner oder beim Gegner auslösen würden oder welche Absicht der wahrgenommene Spieler mit seinem Verhalten verfolgte (Subkategorie: *Unklare Gedanken und Absichten*). Beispielsweise verstand ein Proband nicht, weshalb sein Partner ein unsportliches Verhalten zeigte (er schob den Ball so auf die Seite der Gegner, dass diese ihn holen mussten). Dabei gingen ihm verschiedene Gründe für die identifizierte Absicht des „Sich-Zeit-Nehmens“ durch den Kopf, wobei er auch die Schuld bei sich selber suchte:

*Der 4A schiebt den Ball cross weg, am Netz. Da habe ich überlegt: *Mag er nicht mehr oder es ist mein Fehler gewesen*. Du fühlst du dich ein wenig schuldig, weil du machst eigentlich einen dummen Fehler. Dein Partner nimmt [dann] den Ball und schiebt in einfach sozusagen weg. Das habe ich dann als: *Scheisse, was soll das?*. Da habe ich mir überlegt: *Ist es, weil ich es gemacht habe? Nimmt er sich jetzt Zeit für sich, weil sein Partner etwas Dummes gemacht hat? Oder er nimmt Zeit für sich, weil er nicht mehr mag?*. Das habe ich in diesem Moment überlegt. (4B, 582-590)*

Charaktereigenschaften

Die Kategorie der Charaktereigenschaften wurde als einzige Kategorie nicht schon bei den Auswertungen zur ersten Fragestellung (Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen) identifiziert. Die Probanden schätzten dabei den Partner oder ihren Gegner als *dominant und aggressiv*, als *ruhig und zurückhaltend*, als *mental schwach*, als *unfair* oder als *fair* ein, wobei als unfair praktisch ausschliesslich der Gegner bezeichnet wurde. Zudem sprachen zwei Probanden davon, dass sie ihren Partner generell als *unterstützend* empfinden, weil er z.B. sie regelmässig lobt oder ihnen trotz seiner klaren technischen Überlegenheit auf Augenhöhe begegnet. Die zugehörigen Zusammenfassungen, welche die einzelnen Eigenschaften genauer erläutern und zugehörige exemplarische Fundstellen sind in der Tabelle 9 ersichtlich.

Tabelle 9: Zusammenfassungen und exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Charaktereigenschaften“

Eigenschaft	Zusammenfassung & exemplarische Fundstelle
Dominant & aggressiv	Zusammenfassung: Jemand spielt sehr emotional, lässt seine Emotionen heraus und zeigt sich aggressiv oder dominant. Fundstelle: „Also hier habe ich mir ja überlegt, der 4A ist ja recht viel Mal, ist er so recht aggressiv auf dem Feld. Also er lässt seine Emotionen immer raus.“ (4B, 32-34)
Ruhig & zurückhaltend	Z: Jemand ist ruhig und zurückhaltend im Auftreten oder ärgert sich fast nie. F: „Er ärgert sich eigentlich fast nie. ... Und das ist genau so eine Situation, in der fällt es mir auf und ich denke so: *Ja aber?* Du bist überrascht. Das ist ein wenig atypisch, dass er sich nachher so aufregen kann wegen eines Anspielfehlers.“ (1Z, 755-758)
Mental schwach	Z: Jemandem sind die Anspannung und die negativen Emotionen gut anzusehen. F: „Ja, einmal schnell habe ich versucht, zu schauen, ob der 1A irgendwie so angespannt ist oder nicht. ... weil er eher der ist, bei dem man etwas sieht, wenn etwas [ist]“ (1Y, 383-389)
Unfair / Fair	Z: Jemand ist bekannt dafür, zu provozieren, den Schiedsrichter zu beeinflussen und zu betrügen. / Jemand ist bekannt dafür, sich fair und aufrichtig zu verhalten. F: „Da habe ich gedacht: *Ja, jetzt fängt es wieder an*. Er fängt ja jeden Satz mit einer Provokation an.“ (2Z, 559-560)
Unterstützend	Z: Der Partner ist unterstützend, indem er lobt, dem Probanden auf Augenhöhe begegnet und ihn nach negativem Selbstgespräch aufzubauen versucht. F: „Er ist nicht der, der dann sagt: ‚ÖÖÖH ich kann es dann!‘ Sondern er sagt, wir sind beide gleich stark und der, der serviert, nimmt gefälligst nur das Netz.“ (4A, 42-43)

Erwartungsreaktionen

Neben den bereits im Rahmen der Auswertung der Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen identifizierten Erwartungen zum *Spielverlauf*, zur Entwicklung der *Spielweise und -qualität* und zu den *Auswirkungen der Geschehnisse auf den mentalen Zustand* des Partners und der Gegner berichteten die Probanden zusätzlich von ihren Erwartungen darüber, wie sich ihr eigenes Verhalten auf den Gegner oder Partner auswirkt (*Auswirkungen des eigenen Verhaltens*). In Tabelle 10 sind die Zusammenfassungen und exemplarischen Fundstellen dieser verschiedenen Subkategorien zusammengestellt.

Die Erwartungen der Probanden zum *Spielverlauf* setzten sich aus praktisch denselben Erwartungen zusammen, die sie auch dem Partner oder den Gegnern zuschrieben (siehe oben, Abschnitt *Kognitionen*). Die Probanden erwarteten also, das gesamte Spiel oder einen Satz zu gewinnen resp. zu verlieren oder waren in Erwartung eines ausgeglichenen Spiels. Zusätzlich entwickelten sie Erwartungen dazu, dass mit einer bestimmten Spielweise Punkte gewonnen werden können.

Bei einigen Erwartungen zum Spieldausgang wurde deutlich, dass die Probanden diese bewusst und gezielt einsetzten. Sie verwendeten sich diese Erwartungen also in Form von verdeckten Selbstgesprächen, um beispielsweise sich selber zu motivieren oder sich Mut zuzusprechen (siehe untenstehendes Zitat).

*Irgendwo hier habe ich gedacht, ich glaube es war zwei Punkte vorher, ich weiss nicht mehr genau bei welchem Ding: *So jetzt machen wir, jetzt bringen wir den Satz nach Hause*. Weil eigentlich sind sie nochmals ein wenig heran gekommen. (1Y, 380-383)*

Betreffend der *Spielweise und -qualität* erwarteten die Probanden, dass erstens die Gegner nun aggressiver oder besser zu spielen beginnen oder dass sie bestimmte Bälle (vermehrt) spielen werden und dass zweitens ihr Partner besser, wieder besser oder aber nicht schlechter zu spielen beginnt. Die Erwartungen zum Gegner gründeten mehrheitlich darauf, dass die Probanden vorgängig deren aktuelle Spielweise, technische Schwäche, Valenzeinschätzung oder Other-Efficacy Beliefs konstatiert hatten (siehe *Zitat von 3B auf S. 82*: „Ja, jetzt denke ich: *Der 3Y wird sicher direkt auf meinen Körper spielen*. Er weiss, dass ich auch ein Einzelspieler bin.“). Die Erwartungen zur Spielqualität der Partner wurden teilweise mit mehr resp. weniger Zuversicht formuliert. Einige Probanden waren also davon überzeugt, dass der Partner sein Spielniveau wird heben können und gaben damit eine hohe Other-Efficacy zu erkennen (siehe Tabelle 10, *Zitat von 5A*). Wiederum andere Probanden (siehe untenstehendes *Zitat*) hofften mehr darauf, dass ihr Partner besser oder eben nicht schlechter zu spielen beginnt.

... ab und zu hat er seine hohen Services, also nicht einen hohen, sondern einen misslungenen Service gemacht. Hier in diesem Moment habe ich mich einfach gefragt / Also ich habe gehofft gehabt, dass er jetzt nicht wieder anfängt, so blöde anzuspielen. Sondern dass nachher seine Services wieder kommen. (5Z, 259-263)

Bei den Geschehnissen, deren Auswirkungen auf den mentalen Zustand des Partners und der Gegner die Probanden antizipierten (Subkategorie: *Auswirkungen der Geschehnisse auf den mentalen Zustand*), handelte es sich neben den offenen Selbstgesprächen um knappe Spielstände kurz vor Schluss, um unglücklich verlorene Ballwechsel (z.B. bei einem Rahmenball), um Punktverluste resp. -gewinne bei umkämpften Ballwechseln, um Provokationen des Partners und um nonverbal kommunizierte Vorwürfe. Wie das untenstehende *Zitat* deutlich macht, erwartete dieser Proband, dass der Verlust eines Ballwechsels, bei dem sie alles gegeben hatten, die Gegner zum „Vollgas geben“ animieren würde, während er und sein Partner diesen Rückschlag zuerst verdauen mussten:

... wenn du so Punkte spielst, wo du alles dafür gibst und gleich verlierst, dann ist das für die anderen sozusagen ja eine Aufforderung zum Vollgas geben. Wir sind am Limit gelaufen und haben den Punkt gleichwohl nicht gemacht, [das ist dann] so ziemlich ein Rückschlag. Und das sind wir uns alle [bewusst]. (4B, 576-579)

Tabelle 10: Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Erwartungsreaktionen“

Subkategorien	Zusammenfassung Der Proband berichtet von einer/der ...	Exemplarische Fundstelle
1. Spielverlauf	<p>1.1 ... Erwartung, das Spiel oder den Satz zu gewinnen resp. zu verlieren.</p> <p>1.2 ... Erwartung eines ausgeglichenen Spiels oder Spielverlaufs.</p> <p>1.3 ... Erwartung, mit gewisser Spielweise Punkte zu gewinnen.</p>	<p>1.1 „Hier habe ich gedacht: *Wenn wir jetzt noch gewinnen, sind wir die Helden* (lacht).“ (2Z, 734-735)</p> <p>1.2 „Ich kann gerade hier beim Anfang sagen, ich habe gewusst, dass es hier ein sehr knappes Spiel geben wird.“ (5Z, 2-3)</p> <p>1.3 „Da habe ich ihm [6B] gesagt: ‚Wenn du einen hohen Ball hast, dann Smash auf 6Z‘. Weil 6Z zu langsam ist mit dem Schläger. Dann machen wir immer den Punkt.“ (6A, 273-275)</p>
2. Spielweise und -qualität	<p>2.1 ... Erwartung zur Spielweise der Gegner.</p> <p>2.2 ... Erwartung zur künftigen Spielqualität des Partners und der Gegner.</p>	<p>2.1 „Hier bin ich darauf gefasst, dass er [5B] lang anspielt. ... Wie schon zwei-, dreimal vorher.“ (5Y, 137-139)</p> <p>2.2 „Ich habe dann nur wieder gedacht: *Gut, jetzt machst du einfach weiter, er [5B] kommt dann schon wieder rein*.“ (5A, 458-459)</p>
3. Auswirkungen der Geschehnisse auf den mentalen Zustand	<p>3.1 ... Erwartung, wie sich das Geschehen während des Spiels auf den mentalen Zustand von jemandem auswirkt. (i) Ärger, (ii) Aggressivität, (iii) Motivation, (iv) Selbstvertrauen, (v) Nervosität</p>	<p>3.1 „Aber hier siehst du auch, dass die Reaktion schlecht ist von ihm [5Y]. ... Dass er dort so steht und [mit seiner Gestik] sagt: ‚Ey, jetzt reiss dich zusammen‘. Das hilft ihm [5Z] ja gar nicht.“ (5B, 562-566, Selbstvertrauen, Nervosität)</p> <p>„Er [2Y] hat nachgefragt: ‚Ist etwas‘, so quasi: ‚Ist er out?‘ Und das ist einfach ein Versuch zu beeinflussen. Und ja, unnötig. Vor allem, da ich weiss, dass es den Anderen [2A] anstachelt.“ (2Z, 309-312, Aggressivität, Motivation)</p>
4. Auswirkungen des eigenen Verhaltens	<p>4.1 ... Erwartung, dass der Partner oder Gegner aufgrund seines Verhaltens seine Spielweise beibehält oder ändert.</p> <p>4.2 ... Erwartung, dass sich sein Verhalten auf den mentalen Zustand des Partners oder des Gegners auswirkt.</p> <p>4.3 ... Erwartung, dass der Partner oder Gegner sein Selbstgespräch so interpretiert, dass er voll konzentriert und motiviert ist oder eine wichtige Spielphase bevorsteht.</p>	<p>4.1 „In dem Moment, wo er [5Z] dort rein springt, denke ich ...: *Wenn die gleiche Situation nochmals kommt mit ihm, dann spiele ich lange auf ihn an*. Das mache ich auch direkt gleich. ... Weil so einer springt nur einmal rein und beim zweiten Mal machst du einen langen Aufschlag und dann springt er nicht mehr so rein.“ (5B, 18-29)</p> <p>4.2 „Deshalb stehe ich so weit nach vorne und warte mit dem Schläger ganz weit vorne. Um zu sagen, ihm [3Y] zu zeigen: *Ich bin bereit, spiel nur an*. Ich weiss ganz genau, dass er Mühe hat mit dem Anspiel und will ein wenig Druck [machen]. ... Darum bin ich auch zuerst, bevor er angespielt hat, so nach vorne und habe sozusagen ein wenig provoziert.“ (3B, 39-45)</p> <p>4.3 „Auch um dem Gegner zu sagen: ‚Hey, jetzt sind wir da und jetzt sind wir bereit‘.“ (4B, 204-205)</p>

Bei den erwarteten *Auswirkungen des eigenen Verhaltens* auf die anderen Spieler konnten drei verschiedene Typen identifiziert werden. Die Probanden erwarteten, dass erstens der Partner oder die Gegner ihre Spielweise beibehalten oder ändern, dass zweitens sich ihr Verhalten auf den mentalen Zustand des Partners oder des Gegners auswirkt und dass drittens der Partner oder Gegner das offene Selbstgespräch der Probanden so interpretiert, dass diese voll konzentriert und motiviert sind. Es fällt auf, dass sich diese erwarteten Auswirkungen jeweils auf eine der drei erstgenannten attributiven Reaktionen beziehen (erstens: Leistungsvermögen; zweitens: Mentaler Zustand; drittens: Kognitionen). Die meisten dieser Auswirkungen wurden von den Probanden nicht nur erwartet, sondern gezielt auszulösen versucht. Beispielsweise erwartete und erhoffte sich der Proband 1Z, dass seine lobenden Worte nach guten Aktionen des Partners dessen Motivation erhöhen und ihn dazu ermuntern, diese Spielweise beizubehalten:

*Was ich viel mache oder woran ich mich jetzt auch in diesem Spiel erinnern kann, dass ich es mache. Es ist einfach, wenn der 1Y einen guten Ball spielt, der verhält, dann tu ich das bestätigen. Also dann sage ich immer: ‚Ja ist gut‘ ... einfach um den Partner zu motivieren oder zu sagen: *Hey, genau so musst du weiter spielen*. (1Z, 658-673)*

5.3.2.2 Affektive Reaktionen

Die affektiven Reaktionen der Probanden setzten sich aus *Ärger, Missfallen, Freude, Selbstvertrauen, Frustration, Gelassenheit* und *Schuldgefühlen* zusammen (Tabelle 11). Die ersten vier Reaktionen konnten bereits im Rahmen der Auswertung der Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgespräche eruiert werden. Nicht berücksichtigt wurden all jene affektiven Reaktionen, die der Proband aufgrund eigener Handlungen erlebte (z.B. Ärger nach einem eigenen Fehler), da diese nicht Teil der Fragestellung waren und daher auch nicht systematisch erhoben wurden (siehe z.B. die Instruktionen zum Selbstkonfrontationsinterview in Abschnitt 5.2.3). Es handelt sich hier also um jene affektiven Reaktionen, die von der wahrgenommenen Person resp. von deren Handlungen, von Handlungen des Teams oder von den oben geschilderten attributiven Reaktionen oder Erwartungsreaktionen ausgelöst wurden.

Am häufigsten berichteten die Probanden von *Ärger*. Mehrheitlich begründeten sie ihr Ärgerempfinden: Sie ärgerten sich über taktische oder einfache Fehler des Partners, über das vom Partner gezeigte Verhalten (z.B. dessen negative Selbstgespräche oder Betrugsversuche), über den Gegner aufgrund seiner Provokationen und Betrugsversuche, über einen unglücklichen Spielverlauf (z.B. Punktverlust bei Netzroller oder trotz vollem Einsatz) oder über die Niederlage. Dabei differenzierten die Probanden teilweise die Stärke des erlebten Ärgers, wie die beiden folgenden Zitate des Probanden 3A verdeutlichen:

*Hier habe ich mich leicht über ihn aufgeregt. Also über den 3B. Also nicht aufgeregt. Aber einfach gedacht: *Eigentlich sollte er hier ja zurückkommen*. (3A, 196-197)*

Tabelle 11: Subkategorien und zugehörige Zusammenfassungen sowie exemplarische Fundstellen für die Kategorie „Affektive Reaktionen“

Subkategorien	Zusammenfassung: Der Proband ...	Exemplarische Fundstelle
1. Ärger	<p>1.1 ... ärgert sich über einen technischen oder taktischen Fehler oder das Verhalten des Partners.</p> <p>1.2 ... ärgert sich über den betrügenden oder provozierenden Gegner.</p> <p>1.3 ... ärgert sich über den unglücklichen Spielverlauf.</p> <p>1.4 ... ärgert sich über die Niederlage.</p>	<p>1.1 „Ich habe mich mehr so etwas aufgeregt: *Ah 6A, wieso spielst du jetzt eigentlich einen Drop?!*.“ (6B, 318-319, taktischer Fehler)</p> <p>1.2 „Hier habe ich gedacht: *Halt die Fresse*. (lacht)“ (2Z, 42)</p> <p>1.3 „3Y hat jetzt gerade ein wenig Glück, beim Netzroller. Das hat mich ein wenig genervt.“ (3B, 174-175)</p> <p>1.4 „Es hat mich einfach extrem aufgeregt, dass wir verloren haben.“ (3A, 425)</p>
2. Missfallen	<p>2.1 Dem Proband missfällt das Verhalten des Partners oder fühlt sich dadurch gestört.</p>	<p>2.1 „Der 4A hat seine Emotionen los gelassen. ... mich stört es sozusagen, wenn mein Partner neben dran so aggressiv oder emotional ist.“ (4B, 162-165)</p>
3. Freude	<p>3.1 ... ist froh oder freut sich über die Leistung des Partners oder das von ihm gezeigte Verhalten.</p> <p>3.2 ... freut sich über den Punkt-/Satz- oder Spielgewinn.</p> <p>3.3 ... verspürt Schadenfreude gegenüber dem unsympathischen oder als stark eingeschätzten Gegner.</p>	<p>3.1 „Wenn du etwas Gutes machst und er sagt: ‚Wow man, das ist jetzt wirklich gut gewesen‘. Dann denke ich: *Uh uh*. Das hilft auch sehr.“ (5A, 309-310)</p> <p>3.2 „Wir haben uns vorgenommen, aggressiver zu spielen. ... Ja, so habe ich gedacht: *Cool, eigentlich klappt es so*.“ (1Y, 286-289)</p> <p>3.3 „Das sind einfach die Schläge, über die ich mich in diesem Moment am meisten gefreut habe, die direkten Punkte gegen ihn.“ (5Z, 177-178)</p>
4. Selbstvertrauen	<p>4.1 ... hat (mehr) Selbstvertrauen oder fühlt sich sicherer.</p> <p>4.2 ... hat weniger Selbstvertrauen oder ist verunsichert.</p> <p>4.3 ... verspürt ein Überlegenheitsgefühl gegenüber dem Gegner.</p> <p>4.4 ... hat Angst oder Respekt vor dem hohen Leistungsvermögen des Gegners.</p>	<p>4.1 „Da hat der 5Y ja ein paar Mal gemasht und geschrien. Danach bin ich nach hinten gekommen und habe einmal gemasht. Da bin ich gerade durch gekommen beim ersten Mal. Das hat mir irgendwie so Selbstvertrauen geben.“ (5Z, 40-43)</p> <p>4.2 „Ja, auch ein wenig habe ich gedacht: *Ah, jetzt schwächelt er [6A] ein wenig in dieser Abschlussphase*. Das hat mich ein wenig verunsichert.“ (6B, 188-190)</p> <p>4.3 „Jetzt machst du einfach drei lockere Punkte und dann ist es schon so, dann fühlst du dich schon überlegen, sage ich einmal.“ (1Z, 93-95)</p> <p>4.4 „Da habe ich ... wieder gedacht: *Scheisse, hier muss ich gut anspielen*. Aber ich habe mir auch gesagt: *Du musst keine Angst haben*.“ (5A, 59-61)</p>
5. Frustration	<p>5.1 ... ist frustriert, enttäuscht oder niedergeschlagen.</p>	<p>5.1 „Ich habe überlegt: *Jetzt mag ich nicht mehr, ich bin kaputt, scheisst mich an* (lacht). Saupunkt, nachher verlierst du ihn.“ (4B, 569-571)</p>
6. Gelassenheit	<p>6.1 ... bleibt gelassen bei einer potentiell ärgerlichen Situation: (i) taktischer Fehler des Partners; (ii) betrügender oder provozierender Gegner; (iii) unglücklicher Spielverlauf</p>	<p>6.1 „Hier, wo der 1B ein Netzroller gemacht hat ... Wo ich gedacht habe: *Ja ok*. Ich glaube, wir haben sehr wahrscheinlich vorher auch schon zwei gehabt. Das kommt danach. Das geht in Ordnung.“ (1Y, 325-328, (iii) Spielverlauf)</p>
7. Schuldgefühle	<p>7.1 ... hat Schuldgefühle oder ein schlechtes Gewissen.</p>	<p>7.1 „Der 4A schiebt den Ball cross weg am Netz. Da habe ich überlegt: *Mag er nicht mehr oder es ist mein Fehler gewesen*. Du fühlst du dich ein wenig schuldig, weil du machst eigentlich einen dummen Fehler.“ (4B, 582-585)</p>

Es hat mich einfach extrem aufgeregt, dass wir verloren haben. Weil ... wir haben dumm verloren eigentlich. (3A, 425-426)

Blieben die Probanden bei solch potentiell ärgerlichen Situationen (z.B. provozierender Gegner, taktischer Fehler des Partners, unglücklicher Punktverlust) gelassen, pflegten sie diese *Gelassenheit* ebenfalls zu begründen, beispielsweise mit ausgleichender Gerechtigkeit (bei Netzrollern) oder mit fehlender Erfahrung des Partners im Herren-Doppel (bei taktischen Fehlern des Partners).

Die affektive Reaktion des *Missfallens* bezog sich ausschliesslich auf das Verhalten des Partners. Bei solchen Reaktionen fand eine negative Bewertung dieses Verhaltens statt, ohne dass dabei Ärger auftrat. Zudem erwähnten einige Probanden, dass sie sich von diesem Verhalten des Partners gestört fühlten:

*Das hat mich dann ein wenig gestört, dass er sich aufregt, obwohl wir den Punkt gemacht haben. Ich habe gedacht: *Wir haben den Punkt gemacht, das ist das Wichtigste*. Und nicht: *Voilà, jetzt hat der Schläger gerissen*. (4A, 515-517)*

Verschiedene Formen von *Freude* verspürten die Probanden aufgrund der vom Partner vollbrachten Leistung (z.B. nach einem als schön konstatierten Schlag), aufgrund des vom Partner gezeigten Verhaltens (z.B. ausgesprochenes Lob) oder aufgrund des Gewinns eines Punktes, Satzes oder des gesamten Spiels. Ebenfalls berichteten die Probanden davon, so etwas wie Schadenfreude verspürt zu haben. Dies war beispielsweise dann der Fall, wenn sie einen direkten Punktgewinn gegen den als sehr stark eingeschätzten oder ihnen unsympathischen Gegner erzielen konnten.

Dass mir der so gelungen ist und ihm gerade noch in das Gesicht, das hat mir doppelt gefallen. ... Beim 5Y, das ist so, eben weil ich ihn auch nicht besonders mag, ist es besonders wichtig gewesen, der Punkt. (5A, 480-483)

Neben diesen eher bewertenden affektiven Reaktionen (Ärger, Missfallen, Freude) berichteten die Probanden davon, sich während des Spiels wohl, gut, sicher oder dem gegnerischen Team überlegen resp. sich unwohl, verunsichert oder gestresst gefühlt zu haben. Sie äusserten sich somit über das Ausmass ihres eigenen *Selbstvertrauens*. Über ein hohes resp. verringertes Selbstvertrauen verfügten die Probanden beispielsweise nach der Konstatierung von vorteilhaften resp. unvorteilhaften mentalen Zuständen des Partners (konzentrierter resp. verärgelter Partner), nachdem sie beim Partner eine momentanen Stärke- resp. Schwächephase konstatiert hatten oder nachdem sie die Zufriedenheit des Partners mit ihrer Leistung festgestellt hatten. Wie das untenstehende Zitat zeigt, fühlte sich ein Proband sicher und verspürte „ein gutes Gefühl“ (hohes Selbstvertrauen), weil er feststellte, dass er und sein Partner dieselben Eindrücke teilten. Er spricht hier also die Wahrnehmung von „shared knowledge“ (vgl. Eccles & Tenenbaum, 2004) an:

*... 1Z hat eigentlich das Gleiche beobachtet gehabt wie ich. ... darum ist er dann so auf mich zu gekommen. Mein Gedanken ist eigentlich dann auch gewesen: *Wahrscheinlich hat es 1Z auch bemerkt*. Ja das ist eigentlich wie so ein gutes Gefühl, dass beide eigentlich so ein wenig, dass es harmoniert, wenn beide die gleichen Eindrücke haben. (1Y, 151-155)*

Das Selbstvertrauen der Probanden wurde jedoch nicht nur vom Partner beeinflusst. So berichteten die Probanden von Gefühlen der Überlegenheit gegenüber dem Gegner (z.B. nach der Konstatierung eines verärgerten oder eines schwächelnden Gegners) und von Angst oder Respekt gegenüber dem als sehr leistungsstark eingeschätzten Gegner. Letzteres wird im folgenden Zitat deutlich:

*Eigentlich wirklich immer wenn ich auf ihn [6Y] angespielt habe, dann habe ich ein wenig mehr gedacht: *Einfach schön*. ... Eigentlich fast bei jedem Service habe ich gedacht: *Er ist eigentlich auch nur ein Mensch und kann auch nur den Ball zurück spielen*. ... Dort habe ich ein wenig mehr Respekt gehabt. (6B, 83-95)*

Einige Spieler berichteten von einer gewissen *Frustration*, die sie mehrheitlich aufgrund von umkämpften und verlorenen Ballwechseln erlebten. *Schuldgefühle* oder ein schlechtes Gewissen entwickelten die Probanden hauptsächlich gegenüber dem Partner, weil sie beispielsweise während eines Ballwechsels diesem in die Quere kamen, einen einfachen Fehler begingen oder sich für die Niederlage verantwortlich fühlten. Gegenüber dem Gegner waren solche Gefühle seltener und traten dann auf, wenn sie sich unfair gegenüber dem Gegner verhalten hatten oder wenn sie den Eindruck hatten, dass der Gegner vom Schiedsrichter ungerecht behandelt wurde. Voraussetzung für diese Schuldgefühle dem Gegner gegenüber scheint jedoch ein gewisses Sympathieempfinden zu sein:

Weil ich ihn [2B] eigentlich noch sympathisch finde, weil er so ruhig ist, hat es mir hier leid getan, dass ich mich gefreut habe, als er einen Fehler gemacht hat. Aber eigentlich habe ich mich ja gefreut, aber / Den anderen [2A] hätte ich jetzt einfach provoziert. (2Z, 406-409)

5.4 Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

Das Hauptanliegen dieser ersten, qualitativ angelegten Studie war es, zu untersuchen, ob Badmintonspieler während eines Wettkampfes die offenen Selbstgespräche ihrer Teampartner oder Gegner wahrnehmen und welche Wahrnehmungsergebnisse diese Selbstgespräche nach sich ziehen. Dabei diente das Modell der Personenwahrnehmung von Warr und Knapper (1968) als theoretische Grundlage. Um eine Aussage über die Bedeutung der momentanen Personeninformation „offene Selbstgespräche“ machen zu können, wurde in der zweiten Fragestellung nach allen Personenwahrnehmungsergebnissen, die während eines solchen

Spieler auftreten, gefragt. Dadurch sollte gleichzeitig eine bestehende Forschungslücke zur Personenwahrnehmung im Sport geschlossen werden. Da diese zweite Fragestellung angesichts der übergeordneten Zielstellung der vorliegenden Arbeit eher einen Exkurs darstellt, geschieht die Zusammenfassung der Resultate kursorisch und die Diskussion mit Fokus auf die Bedeutung der momentanen Personeninformation der offenen Selbstgespräche (siehe Abschnitt 5.4.3).

5.4.1 Personenwahrnehmung aufgrund offener Selbstgespräche

Die Mehrheit der Spieler (10 von 13 und somit 77%) nahm mindestens bei einer Gelegenheit das Selbstgespräch ihres Partners oder ihrer Gegner wahr. Dies deutet darauf hin, dass offene Selbstgespräche des Partners und der Gegner bei Wettkämpfen des Badminton Herren-Doppels eine zu berücksichtigende Rolle spielen. Jene drei Spieler (3A, 6A, 6B), die keine Wahrnehmungsergebnisse aufgrund von Selbstgesprächen äusserten, gewannen (6A, 6B) resp. verloren (3A) ihre Spiele in zwei Sätzen, während alle übrigen Spiele über die volle Distanz gingen (drei Sätze). Aufgrund der kürzeren Spieldauer und der damit verbundenen geringeren Anzahl an Ballwechseln boten sich diesen Spielern weniger Gelegenheiten, um ein Selbstgespräch wahrzunehmen.

Wahrgenommen wurden hauptsächlich negative, positive sowie motivierende Selbstgespräche. Ein instruierendes Selbstgespräch wurde nur bei einer Gelegenheit wahrgenommen, als dies von einem Gegner in Kombination mit einer negativen Aussage („Finger weg! Idiot!“) geäussert wurde. Es scheint somit, dass vor allem die negativen und positiven Selbstgespräche, die direkt nach Ballwechseln geäussert werden und die motivierenden, unmittelbar vor Ballwechseln geäusserten Selbstgespräche wahrgenommen werden.

Attributive Reaktionen

Die attributiven Reaktionen auf wahrgenommene Selbstgespräche setzten sich aus Einschätzungen zum Leistungsvermögen, zum mentalen Zustand und zu den Kognitionen der mit sich selbst sprechenden Spieler zusammen. Dass dabei nur ein Proband aufgrund eines Selbstgesprächs eine *Einschätzung zum Leistungsvermögen* (episodisches Urteil: Konstatierung einer Schwächephase beim Gegner nach negativem Selbstgespräch) vornimmt, ist angesichts der Ausgangslage wenig erstaunlich. Erstens kannten die Spieler in der vorliegenden Studie sowohl ihren Partner als auch ihre Gegner und verfügten somit über *gespeicherte Personeninformationen* zum Leistungsvermögen dieser Spieler. So konnten sie den Gegner mindestens bei einer Gelegenheit (im Spiel der Vorrunde) beobachten und zudem kann davon ausgegangen werden, dass in der Teambesprechung vor der Begegnungen die Gegner analysiert wurden. Rimmer et al. (2008) vermuten nun, dass aufgrund eines solchen Vorwissens Spieler eher episodische (z.B. „Is my opponent in good shape?“) als dispositionale Urteile bilden, was sich auch in den vorliegenden Resultaten zeigt. Zweitens konnten die Spieler auf *direkte Leistungsrückmeldungen* (z.B. durch die Beobachtung der technischen Fertigkeiten und taktischen Entscheidungen) zurückgreifen. Somit standen ihnen

für die Einschätzung des Leistungsvermögens bedeutsame Informationen zur Verfügung. Dies widerspiegelt sich in den zahlreichen Einschätzungen zum Leistungsvermögen, die nicht aufgrund von Selbstgesprächen vorgenommen wurden. Daher ist es umso bemerkenswerter, dass trotz dieser Ausgangslage der erwähnte Spieler eine Schwächephase aufgrund des negativen Selbstgesprächs seines Gegners konstatierte.

Diese beiden Punkte (vorhandene gespeicherte Personeninformation und Rückgriff auf direkte Leistungsrückmeldungen) können zudem erklären, weshalb die Resultate der vorliegenden Studie den Ergebnissen der experimentellen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012) widersprechen, welche über alle Probanden hinweg einen Effekt der Selbstgespräche auf die Kompetenzeinschätzung nachweisen konnten. So handelte es sich beispielsweise bei den Probanden von Van Raalte et al. (2006) um Studierende der Psychologie, die erstens die Spieler auf den Videos nicht kannten und zweitens mit den auf den Videos gezeigten technischen Fertigkeiten und taktischen Entscheidungen der Spieler für die Einschätzung deren Kompetenz wenig anfangen konnten. Dazu fehlte ihnen das notwendige sportartenspezifische Know-How, weshalb sie sich bei der Kompetenzeinschätzung stärker von den dargebotenen Selbstgesprächen beeinflussen liessen.

Hinsichtlich des *mental*en Zustandes führte die Wahrnehmung aller Selbstgesprächstypen durchwegs zur Bildung von hohen stellvertretenden Valenzeinschätzungen. Offene Selbstgespräche scheinen also im untersuchten Setting unabhängig vom Inhalt den Eindruck zu hinterlassen, dass das Spiel oder der Gewinn des Spiels dem mit sich selbst sprechenden Spieler wichtig sei. Da jedoch das negative Selbstgespräch des Gegners, das zu einer hohen stellvertretenden Valenzeinschätzung des Probanden führte, auch instruierende Inhalte aufwies („Finger weg! Idiot!“), bleibt offen, ob es eher die instruierenden oder die negativen Anteile dieser Aussage waren, die den Probanden zum besagten Eindruck kommen liessen. Zudem war möglicherweise das angesprochene Setting und somit die vorhandene Kontextinformation (Gruppenspiel der Interclub-Phase) dafür verantwortlich, dass die Probanden über hohe stellvertretende Valenzeinschätzungen verfügten. So zeigten die Auswertungen zur zweiten Fragestellung, dass bei den Spielern das Gefühl dominierte, dass dem Partner oder dem Gegner das Spiel wichtig sei. Denn schliesslich fanden die Spiele während einer entscheidenden Phase des Interclubs statt.

Weiter führten motivierende und positive Selbstgespräche zur Wahrnehmung eines motivierten, konzentrierten und/oder aggressiven Partners oder Gegners. Nach negativen Selbstgesprächen stuften die Spieler ihren Partner oder Gegner als unkonzentriert, wenig motiviert und verärgert ein. Bezogen auf den mentalen Zustand führen also negative Selbstgespräche mehrheitlich zu einem negativen Eindruck (vermutlich mit Ausnahme der stellvertretenden Valenzeinschätzung), während motivierende und positive Selbstgespräche bei den Spielern durchwegs positive Eindrücke hinterlassen. Auffallend ist dabei, dass sich die offenen Selbstgespräche der Badmintonspieler ganz ähnlich auf die Einschätzung des mentalen Zustands der Spieler auszuwirken scheinen wie die Körpersprache oder das Blickverhalten von Tischtennis-, Tennis- und Fussballspielern (Furley et al., 2012; Greenlees, Bradley et al., 2005; Greenlees, Buscombe et al., 2005). So konnten beispielsweise Greenlees

und Bradley et al. (2005) bei Tischtennisspielern zeigen, dass Athleten mit einer positiven Körpersprache als konzentrierter, aggressiver und selbstbewusster eingeschätzt werden als Athleten mit negativer Körpersprache. Die vorliegenden Ergebnisse decken sich zudem mit den Resultaten von Van Raalte et al. (2006), deren Studienergebnisse „highlight the beneficial effects of expressed positive self-talk on observers‘ perceptions“ (S. 143). Sie beziehen bei dieser Aussage zwar nur auf einen vorteilhaften Effekt bezogen auf die Kompetenz- resp. Leistungseinschätzung, jedoch erheben vier der insgesamt acht Items des *Tennis Evaluation Questionnaires*, mittels welchem sie die Probanden die vermeintliche Kompetenz der im Video gezeigten Tennisspieler einschätzen liessen, vielmehr eine Einschätzung des mentalen Zustand als der gezeigten Leistung. Dabei handelt es sich um die Items zur Konzentration (concentration), Aggressivität (aggressiveness), Anstrengungsbereitschaft (effort) und Vergnügen/Freude (enjoyment).

Auch bezüglich der *Kognitionen*, die den mit sich selbst sprechenden Spielern zugeschrieben werden, zeigen negative und positive Selbstgespräche unterschiedliche Wirkungen. Während ein positives Selbstgespräch den Partner oder Gegner zum Urteil kommen lässt, dass dieser Spieler erwartet resp. glaubt, das Spiel zu gewinnen resp. gewinnen zu können, werden nach einem negativen Selbstgespräch dem Spieler gegenteilige Kognitionen zugeschrieben (die Erwartung, das Spiel zu verlieren). Wieder scheint sich das Selbstgespräch ähnlich wie die Körpersprache (Greenlees, Bradley et al., 2005) auf die Wahrnehmung der Zuversicht des mit sich selbst sprechenden Spielers auszuwirken.

Neben diesen Erwartungen zum Spielverlauf identifizierten einige Probanden die Absichten, welche die anderen Spieler mit ihren Selbstgesprächen verfolgt hätten, wobei sowohl intra- als auch interpersonal ausgerichtete Absichten identifiziert wurden. Bei Ersteren berichteten die Probanden davon, dass die Spieler das Selbstgespräch zur Erhöhung der eigenen Konzentration oder des eigenen Selbstvertrauens eingesetzt hätten. Sie sprachen somit die individuell-regulatorische Funktion der Selbstgespräche an. Bei den interpersonal ausgerichteten Absichten erkannten die Probanden die von Diaz (1992) erwähnte sozial-kommunikative Funktion der Selbstgespräche. So wurde dem Gegner oder Partner unterstellt, dass er seine Gegner mit dem Selbstgespräch provozieren und verunsichern oder dass er mit Hilfe des Selbstgesprächs gegenüber den anwesenden Spielern seine eigene hohe Konzentration, Motivation oder Valenz zum Ausdruck bringen wollte. Letzteres zeigt klar auf, dass die Spieler das Selbstgespräch als Mittel zur Selbstdarstellung ansehen (vgl. Van Raalte et al., 2006). Die Probanden bemerkten diese Absicht nicht nur bei den anderen Spielern, sondern setzten ihr eigenes Selbstgespräch ebenfalls zur Selbstdarstellung ein, wie sich in den Auswertungen zur Personenwahrnehmung allgemein zeigte. Deutlich wird dies beispielsweise bei folgender Antwort eines Probanden auf die Frage, wieso er bei einem eigenen Fehler zu sich selber „Finger weg“ gesagt hätte: „Auch ein wenig um meinem Partner zu zeigen, dass ich weiss, an was dass es liegt oder dass ich den Fehler gemacht habe“ (5A, 495-496). Somit bestätigen sich die Vermutungen von Van Raalte et al. (2006), dass Athleten offene Selbstgespräche während Wettkämpfen zur Selbstdarstellung einsetzen. Darüber hinaus konnte nachgewiesen werden, dass solche selbstdarstellerischen Absichten von den

beteiligten Spielern erkannt wurden und bei den adressierten Spielern teilweise die gewünschte Wirkung erzielten. Denn der Partner des oben erwähnten, mit sich selbst sprechende Spielers 5A ärgerte sich zwar in dieser Situation kurz über den Fehler dieses Spielers, blieb aber bewusst positiv und versuchte ihn aufzumuntern:

*Da denkt man halt immer: *Mmmmh* [verzieht das Gesicht] so ein bisschen: *Ach komm, lass den weg*. ... Also, du kannst es natürlich nicht völlig eliminieren. Aber schauen wir einmal wie [5B startet Video] ich trotzdem positiv bin und sage: ‚Ey scheiss darauf. Passiert‘.“ (5B, 439-444)*

Ähnliches gilt auch für die identifizierten Absichten der Provokation und Verunsicherung. Hier konnten qualitative Studien (Poizat et al., 2006; Rimmer et al., 2008; Ronglan, 2007) zu verschiedenen Sportarten (Tischtennis, Tennis, Handball) bereits nachweisen, dass Selbstgespräche von den Athleten gezielt zur Beeinflussung des Gegners (Einschüchterung, Verminderung der Konzentration und des Selbstvertrauens) eingesetzt werden. Die vorliegenden Resultate deuten nun darauf hin, dass diese Absichten nicht nur auch im Badminton Herren-Doppel vorhanden sind, sondern dass sie von den adressierten Spielern auch als solche erkannt werden.

Erwartungsreaktionen

Die wahrgenommenen Selbstgespräche und die damit verbundenen attributiven Reaktionen entfalteten weitreichende Auswirkungen auf die Erwartungen der Probanden. So lösten sie Erwartungen dazu aus, dass das Spiel gewonnen werden kann (negative Selbstgespräche des Gegners), dass die Gegner nun besser oder engagierter zu spielen beginnen (negative und positive Selbstgespräche der Gegner) und wie sich das Selbstgespräch des Partners auf den mentalen Zustand des Partners selber resp. auf jenen der Gegner auswirken wird. Solche Erwartungen können weitreichende Konsequenzen haben, da sie beeinflussen, welche Informationen wahrgenommen und wie diese Informationen verarbeitet werden (Warr & Knapper, 1968). So werden sowohl jene Informationen, die den Erwartungen entsprechen und sie also bestätigen, als auch jene, die ihnen klar widersprechen, eher aufgenommen als andere Informationen (Higgins & Bargh, 1987; Olson et al., 1996). Zudem werden Informationen, die objektiv gesehen widersprüchlich sind, eher als die Erwartungen bestätigend interpretiert (Miller & Turnbull, 1986; Olson et al., 1996). In der Summe führen diese Effekte dazu, dass die einkommenden Informationen so aufgenommen und verarbeitet werden, dass die Erwartungen bestätigt werden. Die Resultate der experimentellen Studie von Buscombe et al. (2006) deuten darauf hin, dass dieser Erwartungseffekt auch in der Interaktion zwischen Athleten im Sport auftritt. So konnten sie zeigen, dass eine positive Körpersprache eines Gegners sich nicht nur auf die Ergebniserwartung ihrer Probanden niederschlug, sondern dass die Probanden die in der Folge im Video dargebotene Leistung dieses Gegners als besser einschätzten.

Bezogen auf die vorliegende Untersuchung bedeutet dies, dass ein Spieler, der aufgrund des Selbstgesprächs erwartet, dass der Gegner nun besser (Spielqualität) oder aggressiver und

engagierter (Spielweise) zu spielen beginnt, die kommenden Ballwechsel auch eher entsprechend interpretiert. Diese für ihn persönlich „negativen“ Erwartungen bestätigen sich also, was zu aversiven affektiven Reaktionen führen kann (Olson et al., 1996). Dies bedeutet wiederum, dass sich der Proband beispielsweise als unterlegen zu fühlen beginnt oder verunsichert wird ob des als sehr hoch eingestuften Leistungsvermögens des Gegners. Somit hätte also das Selbstgespräch über die Auslösung einer entsprechenden Erwartung beim Gegenüber diesem Gegner einen nicht zu vernachlässigenden Vorteil gebracht.

Neben diesen Erwartungen zur künftigen Spielweise und Spielqualität der Gegner sind die Erwartungen, das Spiel zu gewinnen von besonderer Tragweite. Denn laut Feltz et al. (2008) besitzen solche Ergebniserwartungen (*outcome expectancy beliefs*) das Potenzial, die Leistung im Sport zu beeinflussen. Erklärbar wird dieser Einfluss beispielsweise dadurch, dass gemäss Olson et al. (1996) Personen dazu tendieren, sich dem Inhalt ihrer Erwartungen entsprechend zu verhalten, indem sie sich beispielsweise bei der Absolvierung einer Aufgabe mehr oder weniger anstrengen oder mehr oder weniger beharrlich und ausdauernd daran arbeiten (Bandura, 1997). Dadurch steigt die Wahrscheinlichkeit, dass eine solche Erwartung auch erfüllt wird. Einen Nachweis dieser Wirkungsweise lieferten Carver, Blaney und Scheier (1979). Sie konnten zeigen, dass die Erwartung eines guten Ergebnisses bei einer experimentellen Aufgabe dazu führte, dass die Probanden ausdauernder daran arbeiteten. Ebenfalls können solche Erwartungen das Ausmass an Angst reduzieren. Zudem konnten Convington (1986) nachweisen, dass die Erwartung einer guten Leistung mit einem gesteigerten Selbstvertrauen verbunden ist. Übertragen auf die Erwartung, das Spiel zu gewinnen, könnte dies Folgendes bedeuten: Die Spieler verfügen während des Spiels über mehr Selbstvertrauen, zeigen zudem eine höhere Anstrengungsbereitschaft und erhöhen dadurch die Wahrscheinlichkeit für ihren Sieg. Dies wiederum bedeutet, dass ein negativ mit sich selbst sprechender Spieler sich über die Auslösung einer entsprechenden Erwartung beim Gegner einen beachtlichen Nachteil einhandelt.

Affektive Reaktionen

Die affektiven Reaktionen auf offene Selbstgespräche des Partners und der Gegner setzten sich aus Ärger, Missfallen, Freude, sowie erhöhtem Selbstvertrauen und einem Gefühl der Überlegenheit zusammen. Somit lösten die Selbstgespräche sowohl positiv (Freude, Selbstvertrauen, Überlegenheitsgefühl) als auch negativ konnotierte affektive Reaktionen (Ärger, Missfallen) aus (vgl. Watson & Tellegen, 1985). Auf einen solchen Effekt der Selbstgespräche kommen Campo, Mellalieu, Ferrand, Martinent und Rosnet (2012) in ihrer systematischen Review zu Emotionen in Teamsport, in der sie unter anderem die existierende Literatur zum Effekt von Teampartnern oder Gegnern auf die Emotionen eines Spielers zusammenfassen, nicht zu sprechen. Somit konnte erstmalig der Nachweis erbracht werden, dass offene Selbstgespräche das Potenzial besitzen, die Emotionen und die Stimmungslage des Partners und des Gegners zu beeinflussen.

Die erwähnten affektiven Reaktionen traten häufig in Kombination mit attributiven Reaktionen (z.B. mit der Konstatierung einer Schwächephase oder Zuschreibung eines mentalen Zustandes) und vereinzelt auch in Verbindung mit Erwartungsreaktionen auf. Es

zeigten sich also die von Warr und Knapper (1968) angesprochenen Wechselbeziehungen zwischen den drei Komponenten eines Wahrnehmungsergebnisses. Beispielsweise schätzte der Proband 1Z in jenen Situationen, in welchen er aufgrund der negativen Selbstgespräche des Gegners ein hohes Selbstvertrauen hatte oder sich dem Gegner überlegen fühlte, diesen Gegner als unkonzentriert und verärgert ein. Zudem ärgerte sich ein anderer Proband vermutlich nur deshalb über das positive Selbstgespräch seines Gegners, weil er diesem die Absicht unterstellte, ihn mit diesem Selbstgespräch provozieren zu wollen. Ein solcher Zusammenhang zwischen eigenem Ärger und den dem Gegner unterstellten provozierenden oder betrügenden Absichten konnte schon mehrfach und in verschiedenen Sportarten nachgewiesen werden (Nicholls, Jones, Polman & Borkoles, 2009; Noblet & Gifford, 2002). Die identifizierten affektiven Reaktionen können sich sowohl auf die individuelle als auch auf die Leistung des Teams als Ganzes niederschlagen. So weist beispielsweise Apitzsch (2006) auf einen negativen Einfluss von negativen Emotionen (z.B. Ärger) auf die Leistung des Teams hin. Ausgehend von den Studienresultaten von Forgas (1998), die zeigen, dass in einer experimentellen Verhandlungsaufgabe negatives emotionales Befinden (*negative mood*) zu weniger kooperativem Verhalten führt, postuliert Apitzsch (2006), dass auch im Teamsport negative Emotionen dazu führen, dass die Kooperation zwischen den Mitgliedern sinkt. Dies wiederum geht nach Apitzsch (2006) einher mit einem vermehrt individualistischen Verhalten, das sich darin äussert, dass beispielsweise verärgerte Spieler vermehrt Einzelaktionen suchen. Sie unterlassen es also als Team zu spielen, wodurch die Gesamtleistung des Teams sinkt. Auf die individuelle Leistung scheinen sich insbesondere ein Empfinden von Ärger, Freude und Selbstvertrauen auszuwirken. So konnten erstens Beedie, Terry und Lane (2000) in ihrer Metanalyse einen kleinen negativen Effekt von Ärger auf die individuelle Leistung im Sport nachweisen. Dabei stellten sie eine starke Streuung der in ihrer Analyse berücksichtigten Effekte fest, welche sie unter anderem darauf zurückführten, dass die Effekte je nach Sportart unterschiedlich ausfallen würden: „anger and tension may be facilitative of performance in certain sports (e.g., karate) and not in others (e.g., speedskating)“ (S. 63). Die Vermutung liegt hier nahe, dass das Badminton-Doppel aufgrund seiner Anforderungsstruktur eher zu jenen Sportarten gehört, bei denen sich ein Empfinden von Ärger negativ auswirkt. Zweitens konnte Totterdell (1999) in ihrer Feldstudie zeigen, dass Kricketspieler dann eine höhere individuelle Leistung vollbrachten, wenn sie ein hohes Ausmass an Freude verspürten (*when they [were] happier*) und von einem hohen Selbstvertrauen resp. hoher Zuversicht (*confidence*) berichteten. Die Meta-Analyse von Woodman und Hardy (2003) bestätigt diesen Einfluss von Selbstvertrauen auf die Leistung im Sport.

Angesichts dieser möglichen Effekte auf die Leistung und das Verhalten sind besonders die affektiven Reaktionen auf die negativen Selbstgespräche bemerkenswert. So lösten die negativen Selbstgespräche eines Gegners positive (z.B. gesteigertes Selbstvertrauen) und die negativen Selbstgespräche eines Partners negative affektive Reaktionen (z.B. Ärger) aus. Somit kann sich das negative Selbstgespräch eines Spielers doppelt negativ für ihn auswirken: Indem es erstens über ein gesteigertes Selbstvertrauen des Gegners dessen Leistung erhöht und weil es zweitens zu einer verminderten individuellen Leistung sowie zu einem verringerten

kooperativen Verhalten des Partners führt, da dieser sich über das negative Selbstgespräch ärgert.

5.4.2 Alle identifizierten Personenwahrnehmungsergebnisse

Attributive Reaktionen

Die attributiven Reaktionen setzten sich aus Einschätzungen zum Leistungsvermögen, dem mentalen Zustand, der Kognitionen und den Charaktereigenschaften der wahrgenommenen Spieler zusammen. Dass Einschätzungen zum Leistungsvermögen am häufigsten auftraten, deutet darauf hin, dass die Probanden sich während des Spiels auf die technischen, taktischen und physischen Qualitäten der beteiligten Spieler fokussierten. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der qualitativen Studie von Rimmer et al. (2008), die Tennisspieler zur Bildung ihres ersten Eindrucks interviewten. Auch dort bildeten sich die Spieler hauptsächlich Eindrücke von der Leistungsfähigkeit ihrer Gegner („formed impressions primarily of the performance capabilities of their opponents“, S. 296). Es ist somit anzunehmen, dass sowohl Tennis- als auch Badmintonspieler den Urteilen über das Leistungsvermögen für den weiteren Verlauf des Spiels die grösste Bedeutung zuweisen.

Auch einige der hier identifizierten Einschätzungen zum mentalen Zustand und zu den Charaktereigenschaften finden sich in Rimmer et al. (2008). So nahmen die Tennisspieler ihren Gegner als konzentriert oder unkonzentriert (Subkategorie *Konzentration*), als nervös oder ruhig (*Nervosität*) und als selbstbewusst (*Selbstvertrauen*) wahr. Zudem schätzten sie dessen Charakter als z.B. freundlich oder aggressiv ein. Neben diesen Gemeinsamkeiten zeigen sich auch einige Unterschiede. So schätzten die Tennisspieler in Rimmer et al. (2008) im Gegensatz zu den hier befragten Badmintonspielern beispielsweise die Valenz, die Motivation und das Ärgerempfinden ihres Gegners nicht ein und machten sich auch keine Urteile über deren Kognitionen. Möglicherweise zeichnen sich die Charakteristika der untersuchten Sportarten für diese Unterschiede verantwortlich. Es erscheint jedoch wahrscheinlicher, dass das von Rimmer et al. (2008) gewählte Design (retrospektive Befragung), die Formulierung ihrer Fragen (z.B. „What impressions or judgments do you normally make of an opponent?“) und die Beschränkung ihrer Studie auf die Untersuchung der Personenwahrnehmung bei der Bildung eines ersten Eindrucks diese Unterschiede erklären können. Weiter könnte das Vorgehen bei der Analyse der Interviews ebenfalls eine Rolle gespielt haben. Dies zeigt sich daran, dass Rimmer et al. (2008) Aussagen von Athleten zitieren, welche dem hier gewählten Vorgehen folgend der Kategorie der *Kognitionen* und genauer der Subkategorie der *Erwartungen zum Spielverlauf* („he knew he was going to win“, S. 291) resp. der Subkategorie der *Bewussten Kommunikation* („Before the match he was trying to show everyone that he was better than he actually was, with all his clothing and stuff“, S. 293) zugeordnet worden wären.

Bei den Zuschreibungen von Charaktereigenschaften wurde das von Warr und Knapper (1968) postulierte Zusammenspiel der verschiedenen Informationsquellen erkennbar. So nahmen die Probanden solche Zuschreibungen nur dann vor, wenn ihr Vorwissen über die Charaktereigenschaften des wahrgenommenen Spielers (gespeicherte Personeninformation)

und das von diesem Spieler gezeigte Verhalten (momentane Personeninformation) genau resp. überhaupt nicht übereinstimmen. Ein überhaupt nicht übereinstimmendes Verhalten löste beim wahrnehmenden Spieler zwar eine gewisse Überraschung aus, es kam jedoch nicht zu einer Relativierung der bestehenden Charaktereinschätzung. Ähnliches konnte bei jenen dispositionalen Zuschreibungen zum Leistungsvermögen beobachtet werden, die ebenfalls aufgrund einer Integration von gespeicherten Personeninformationen (z.B. Wissen um eine schlechte Anspieltechnik) und momentaner Personeninformationen (z.B. Beobachtung eines einfachen Anspielfehlers) vorgenommen wurden: Diese dispositionalen Einschätzungen erwiesen sich ebenfalls als veränderungsresistent. Hier offenbarten sich die Tendenz zur schemabasierten Informationsverarbeitung sowie die Persistenz solcher Schemen. Dies zeigt sich beispielsweise an der Neigung der Probanden, die dem Schema widersprechende Information als Ausnahme zu interpretieren, welche die Regel resp. das Schema bestätigt (Fiske & Taylor, 1991).

Erwartungs- und affektive Reaktionen

Wie die attributiven Reaktionen decken sich auch die identifizierten Erwartungsreaktionen und affektiven Reaktionen nur begrenzt mit denjenigen, die Rimmer et al. (2008) in ihrer Studie erwähnen. Ihre Tennisspieler berichteten nur von den affektiven Reaktionen des Ärgers, der Angst, der Gelassenheit und des Selbstvertrauens und scheinen keine Freude oder Frustration erlebt zu haben. Vermutlich führten dieselben Aspekte, welche die Unterschiede in den attributiven Reaktionen erklären, zu diesen unterschiedlichen Resultaten. So konnten Rimmer et al. (2008) beispielsweise aufgrund ihrer Fragestellung, die sich um die Personenwahrnehmung bei der Bildung eines ersten Eindrucks vom Gegner drehte, und aufgrund des gewählten Designs die *Freude* über die Leistung des Partners, die erwarteten *Auswirkungen der Geschehnisse auf den mentalen Zustand* der anderen Spieler oder die erwarteten *Auswirkungen des eigenen Verhaltens* gar nicht ermitteln. Insgesamt ist also anzunehmen, dass aus den genannten Gründen (Design, Fragestellung, Analysestrategie) die vorliegende Studie ein vollständigeres und konkreteres Bild der Personenwahrnehmung wiedergibt, als dies in Rimmer et al. (2008) der Fall ist.

Die möglichen negativen sowie positiven Effekte der Erwartungs- und affektiven Reaktionen (z.B. auf die eigene Leistungserbringung), welche bereits in Abschnitt 5.4.1 diskutiert wurden, besitzen natürlich auch hier ihre Gültigkeit. Dabei sind die neu hinzugekommenen affektiven Reaktionen entweder als eher positiv (*Gelassenheit* bei potentiell ärgerlichen Situationen) oder eher negativ (*Frustration*, *Schuldgefühle*) zu bewerten (vgl. Watson & Tellegen, 1985). Diese postulierten Effekte werden dadurch bekräftigt, dass einige der Probanden ihre Erwartungs- und affektiven Reaktionen als ausschlaggebend für den Spielausgang bezeichneten.¹⁷ Konkret nannten sie dabei die affektiven Reaktionen des Selbstvertrauens, der Freude (z.B. an den guten Bällen des Partners oder der guten Stimmung im Team) und der Frustration sowie die Erwartungen, das Spiel zu gewinnen oder zu

¹⁷ Zur Erhebung dieser Informationen wurden die Probanden nach Abschluss des Selbstkonfrontationsinterviews gefragt, ob ihrer Einschätzung nach die geschilderten Gedanken den Ausgang des Spiels beeinflusst hätten und falls ja, welche dies waren.

verlieren. Während im ersten der beiden untenstehenden Zitate der Proband seine eigene Frustration anspricht, äussert der Proband im zweiten Zitat die Vermutung, dass sein verlorener Glaube an den Sieg resp. seine Erwartung, das Spiel zu verlieren, ihre Niederlage miteingeleitet hätte:

*Vor allem die Gedanken, vom Aufgeben, vom nicht mehr mögen, schon Ende zweiter Satz. Die Fehler, bei denen du dir dann einfach überlegst: *Wieso, wieso, wieso, wieso?*. (4B, 740-742)*

Ja, im dritten Satz wahrscheinlich so bei 11. Ja, habe ich den Glauben daran [an den Sieg] ein wenig verloren. Also kann sein, dass es wegen dem [war]. (4A, 723-724)

5.4.3 Bedeutung der momentanen Personeninformation „offene Selbstgespräche“

Die offenen Selbstgespräche scheinen bei der Bildung der attributiven Reaktionen zum Leistungsvermögen eine untergeordnete und bei jenen zu den Charaktereigenschaften keine Rolle gespielt zu haben. So wurde nur eine resp. keine entsprechende Einschätzung aufgrund von Selbstgesprächen vorgenommen. Mögliche Erklärungen für diese geringe Relevanz der offenen Selbstgespräche bei der Einschätzung des Leistungsvermögens wurden bereits in Abschnitt 5.4.1 diskutiert (z.B. weil die relevanten Informationen durch direkte Beobachtung erschlossen werden können). Dass es zu keiner Einschätzung der Charaktereigenschaften aufgrund von offenen Selbstgesprächen kam, könnte dadurch erklärt werden, dass die Probanden allgemein sehr selten solche Einschätzungen vornahmen.

Von grösserer Bedeutung war das offene Selbstgespräch für die anderen beiden Typen von attributiven Reaktionen (Einschätzung des *mental*en Zustandes und der *Kognition*en des Partners oder der Gegner) und für die eigenen Erwartungs- und affektiven Reaktionen. Dies zeigt sich daran, dass erstens mehrere Probanden aufgrund von offenen Selbstgesprächen zu einer solchen attributiven, affektiven oder Erwartungsreaktion kamen, dass zweitens verschiedene offene Selbstgespräche solche Reaktionen auslösten und dass drittens viele der Subkategorien, die bei der Analyse der Personenwahrnehmung im Rahmen der zweiten Fragestellung identifiziert werden konnten, sich bereits bei der Analyse der Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen herauskristallisiert hatten.

Für eine eingehendere Analyse der Bedeutung der offenen Selbstgespräche bei der Personenwahrnehmung hätten auch die übrigen momentanen Personeninformationen systematisch erfasst werden müssen. Darauf wurde jedoch verzichtet, da davon auszugehen ist, dass die Personenwahrnehmung teilweise unbewusst abläuft (Rimmer et al., 2008) und die Antezedenzen der verschiedenen Wahrnehmungsergebnisse nicht bewusst als solche wahrgenommen werden. Zudem hätte ein konsequentes Nachfragen die Dauer der ohnehin sehr zeitintensiven und ermüdenden Selbstkonfrontationsinterviews weiter verlängert. Ungeachtet dessen nannten einige Spieler von sich aus die Informationen oder ihre Gedankengänge, die sie zur Bildung der attributiven, affektiven und der

Erwartungsreaktionen haben kommen lassen. Bei den wahrgenommenen Personeninformationen handelte es sich neben den offenen Selbstgesprächen um leistungsrelevante technische und physische Faktoren (z.B. technische Ausführung eines Schläges), um die Körpersprache (z.B. Körperhaltung, Gestik, Mimik, Blickverhalten), um verbale Kommunikation und deren paraverbalen Anteile und vereinzelt auch um von der wahrgenommenen Person geworfene Schläger. Die Körpersprache des Partners oder der Gegner löste beispielsweise wiederholt eine Einschätzung zum mentalen Zustand dieser Person und teilweise die eigene Erwartung aus, das Spiel zu gewinnen. Dabei führte positive resp. negative Körpersprache zur Zuschreibung von ebensolchen mentalen Zuständen (z.B. hohe Valenz resp. geringe Motivation) und negative Körpersprache des Gegners sowie positive Körpersprache des Partners zur Erwartung, das Spiel zu gewinnen. Diese exemplarischen Resultate bestätigen die Erkenntnisse aus experimentellen Studien, die sich mit den Effekten der Körpersprache bei der Bildung eines ersten Eindruckes beschäftigen. Diese konnten wiederholt nachweisen, dass Gegner mit positiver Körpersprache hinsichtlich ihres momentanen mentalen Zustandes als positiver oder besser eingeschätzt werden (Greenlees, Bradley et al., 2005; Greenlees, Buscombe et al., 2005) und dass diese positive Körpersprache beim Betrachter die Erwartung auslöst, einen bevorstehenden Wettkampf gegen diesen Gegner vermutlich zu verlieren (Buscombe et al., 2006; Furley et al., 2012).

5.4.4 Relationale Wirksamkeitseinschätzungen im Badminton Herren-Doppel

Als interessantes Nebenergebnis der Studie zeigte sich, dass die Spieler die von Lent und Lopez (2002) identifizierten relationalen Wirksamkeitseinschätzungen vornahmen. Dies wurde vor allem dort offensichtlich, wo die Spieler ihrem Partner oder den Gegnern Other-Efficacy Beliefs zuschrieben. Damit offenbarten sie ihre eigenen RISE Beliefs. So sind die einem Gegner oder Partner zugeschriebenen Other-Efficacy Beliefs, wenn sie sich auf einem selbst beziehen, gleichbedeutend mit den eigenen RISE Beliefs. Dass neben diesen RISE Beliefs während des Spiels auch Other-Efficacy Beliefs wirksam waren, wird anhand der *Erwartungen zur Entwicklung der Spielqualität* der wahrgenommenen Person deutlich. So ist davon auszugehen, dass Other-Efficacy Beliefs die Grundlage für die Erwartung, ob jemand gut oder schlecht resp. besser oder schlechter zu spielen beginnt, bilden. Die Zuversicht, die in solchen Erwartungen steckt, liefert dabei ein klares Indiz für die Höhe dieser Other-Efficacy Beliefs. Beispielsweise deutet eine mit Überzeugung formulierte Erwartung, dass der Partner wieder besser zu spielen beginnt, auf hohe Other-Efficacy Beliefs hin. Eher wenig zuversichtlich oder als Hoffnungen formulierte Erwartungen (z.B. „Also ich habe gehofft gehabt, dass er jetzt nicht wieder anfängt, so blöde anzuspielen“; 5Z, 261-262) lassen hingegen auf tiefe Other-Efficacy Beliefs schliessen. Damit konnte ein erstes Mal der Nachweis erbracht werden, dass solche von Lent und Lopez (2002) postulierten relationalen Wirksamkeitseinschätzungen nicht nur latent vorhanden sind, sondern während eines Wettkampfes effektiv wirksam sind. Bisherige Studien zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs hatten diese relationalen Wirksamkeitseinschätzungen lediglich auf einer allgemeinen

Ebene (z.B. Jackson et al., 2008) oder im Nachgang einer experimentellen Aufgabe mittels Fragebogen (z.B. Cilz & Feltz, 2006; zit. n. Feltz et al., 2008, S. 315) erhoben.

Wie bereits angedeutet wurde, fand im Rahmen der vorliegenden Studie eine Ausweitung des Modells von Lent und Lopez (2002) auf den Gegenspieler statt. So wurde es bislang nur bezogen auf einen Partner angewendet, zum Beispiel innerhalb von partnerschaftlichen Beziehungen (z.B. Lopez & Lent, 1991), im Rahmen von Teamsportarten (z.B. Jackson et al., 2007), bei experimentellen Teamaufgaben (z.B. Dunlop et al., 2011) oder bei Beziehungen in schulischen Kontexten (z.B. Jackson, Whipp, Chua et al., 2013). Jedoch scheinen besonders die dem Gegner zugeschriebenen Other-Efficacy Beliefs (oder eben die eigenen RISE Beliefs bezogen auf den Gegner) in jenen Sportarten, in denen in einzelnen Situationen oder ganz allgemein ein direkter Gegner ausgespielt, überlistet oder geschlagen werden muss (wie z.B. im Rückschlagsport, in allen Team-Ballsportarten oder auch im Schach) und in welchen ein Athlet durch die richtige Antizipation der Handlungen des Gegners sich diesem Ziel einen Schritt näher bringen kann, eine wichtige Rolle zu spielen. Denn die Grundlage solcher Antizipationen bilden nicht nur die dem Gegner zugeschriebenen Stärken oder Schwächen (eigene Other-Efficacy Beliefs dem Gegner gegenüber), sondern die diesem Gegner zugeschriebenen Gedanken über die Stärken und Schwächen seines Gegenübers (eigene RISE Beliefs dem Gegner gegenüber). Dies zeigt sich beispielhaft im bereits in Abschnitt 5.3.2.1 präsentierten Zitat, in welchem der Proband 3B auf der Grundlage seiner RISE Beliefs („Er weiss, dass ich auch ein Einzelspieler bin“) einen auf den Körper gespielten Ball erwartet und sich dementsprechend darauf einstellt.

5.5 Schlussfolgerungen

Am Beispiel des Badminton Herren-Doppels konnte eindrücklich gezeigt werden, dass offene Selbstgespräche während eines realen Wettkampfes beim Partner und Gegner verschiedenste Wahrnehmungsergebnisse auslösen, denen teilweise weitreichende Konsequenzen für den weiteren Verlauf des Spiels zugeschrieben werden. Dabei werden dem mit sich selbst sprechenden Spieler mehrheitlich das Erleben von mentalen Zuständen und von Kognitionen unterstellt, seltener findet eine Einschätzung des Leistungsvermögens statt. Zudem lösen die offenen Selbstgespräche verschiedene affektive und Erwartungsreaktionen aus. Somit konnten verschiedene interpersonale Konsequenzen nachgewiesen werden, weshalb das offene Selbstgespräch in diesem Setting klar als interpersonales Phänomen betrachtet werden muss.

Es gilt jedoch zu berücksichtigen, dass die Selbstgespräche als hauptverantwortlich für die Auslösung der geschilderten Wahrnehmungsergebnisse angesehen wurden, wenn die Probanden bei offenen Selbstgesprächen das Video stoppten und ihre Gedanken schilderten. Mehrheitlich rechtfertigen die Ausführungen der Probanden dieses Vorgehen. In einigen Situationen erscheint es jedoch möglich, dass die Selbstgespräche nur aufgrund der spezifischen Umstände (z.B. aufgrund des gleichzeitigen Auftretens von anderen momentanen Personeninformationen wie Gestik oder Mimik oder aufgrund von

Kontextinformationen wie gestiegene Fehleranzahl oder Punktestand) zu diesen Reaktionen führten.

Weiter war auffallend, dass nicht alle Athleten offene Selbstgespräche ihres Partners oder ihrer Gegner wahrnahmen und dass vereinzelt dieselben Selbstgespräche unterschiedliche affektive Reaktionen auslösten. Auch Rimmer et al. (2008) stellten in ihrer Studie fest, dass dieselben Informationen teilweise unterschiedlich interpretiert wurden. Die theoretischen Überlegungen von Warr und Knapper (1968) vermögen diese unterschiedliche Berücksichtigung und differenzielle Wirkung derselben momentanen Personeninformation zu erklären. So sind die Autoren der Ansicht, dass erstens interindividuelle Charakteristika (z.B. die stabilen Persönlichkeitseigenschaften oder der aktuellen Zustand) die Informationsaufnahme und -verarbeitung der wahrnehmenden Person beeinflussen und dass zweitens die spezifischen Kontext- und die gespeicherten Personeninformationen die Auswirkungen der momentanen Personeninformationen und die ihnen zugemessene Bedeutung beeinflussen.

In der vorliegenden Studie waren vermutlich die gespeicherten Personeninformationen der Spieler für die interindividuell unterschiedliche Wirkung der offenen Selbstgespräche hauptverantwortlich. So ist beispielsweise anzunehmen, dass jener Spieler, der sich von einem motivierenden Selbstgespräch des Partners gestört fühlte, diese eher unerwartete affektive Reaktion nur deshalb erlebte, weil er das Selbstgespräch als Anzeichen dafür deutete, dass sein Partner nun wieder (wie bereits in der Vergangenheit passiert) übermässig aggressiv wird.

Wenn man nun davon ausgeht, dass vorhandenes Vorwissen in Form von gespeicherten Personeninformationen sowie die aktuellen Kontextinformationen und andere momentane Personeninformationen dafür verantwortlich sind, dass offene Selbstgespräche interindividuell unterschiedliche Wirkungen zur Folge haben, dann müssten in weiteren Untersuchungen diese Faktoren kontrolliert werden. Daher wird als zweite Studie ein Experiment durchgeführt, in welchem diese Faktoren konstant gehalten werden. Im Einzelnen geht es in der folgenden, laborexperimentellen Studie um die Auswirkungen der offenen Selbstgespräche auf erstens die Kompetenzeinschätzung zum Partner, zweitens die stellvertretende Valenzeinschätzung, drittens die Other-Efficacy Beliefs und viertens die individuelle Leistung des Probanden, der die Selbstgespräche seines Partners wahrnimmt.

6 Studie 2: Der Einfluss von offenen Selbstgesprächen auf die Eindrucksbildung und die individuelle Leistung des Partners

6.1 Zielstellung

Während in der ersten Studie die Ergebnisse der Personenwahrnehmung nach offenen Selbstgesprächen des Partners *und* der Gegner ermittelt wurden, nimmt die zweite Studie die offenen Selbstgesprächen des Partners in den Fokus. Im Rahmen einer experimentellen Laborstudie sollen allgemeingültige Effekte von offenen Selbstgesprächen eines Teampartners eruiert werden, wobei die Effekte von positiven, negativen und von ausbleibenden Selbstgesprächen¹⁸ einander gegenüber gestellt werden. Die Studie verfolgt drei übergeordnete Ziele.

Ziel 1: Einfluss offener Selbstgespräche auf die Einschätzung der Kompetenz des Partners und die stellvertretende Valenzeinschätzung

Das erste Ziel beinhaltet die vertiefte Analyse einzelner attributiver Reaktionen, die im Rahmen der ersten Studie identifiziert werden konnten. Hierbei ist von Interesse, ob sich im experimentellen Setting dieselben Effekte der offenen Selbstgespräche auf die Einschätzung der Kompetenz des Partners und auf die stellvertretende Valenzeinschätzung zeigen wie in der qualitativen Feldstudie. Es soll also geprüft werden, ob es sich bei diesen attributiven Reaktionen um allgemeingültige Wahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen handelt (Sarris, 1990). Im Rahmen dieser ersten Zielsetzung können gleichzeitig einzelne Resultate aus experimentellen Studien zur Wirkung von offenen Selbstgesprächen auf die Kompetenzeinschätzung (Van Raalte et al., 2006; Graf et al., 2012) überprüft werden.

Ziel 2: Offene Selbstgespräche als Antezedenzen von Other-Efficacy Beliefs

Mit diesem Ziel wird der wiederholt genannten Forderung nachgekommen, mit Hilfe von experimentellen Studien mögliche Antezedenzen der verschiedenen Wirksamkeitseinschätzungen nach Lent und Lopez (2002) zu eruieren (Beauchamp et al., 2012; Bray et al., 2014). Beauchamp (2007) sieht darin gar die vermutlich wichtigste Richtung zukünftiger Forschung zum Tripartite Model of Efficacy Beliefs.

Ziel 3: Einfluss offener Selbstgespräche auf die individuelle Leistung

Während die ersten beiden Ziele auf die Auswirkungen der offenen Selbstgespräche auf Ergebnisse von Personenwahrnehmungsprozessen beschränken, bezieht sich das dritte Ziel auf die individuelle Leistung der Person, die das offene Selbstgespräch ihres Partners

¹⁸ Die Wahl dieser Selbstgespräche begründet sich folgendermassen: (i) Die negativen und positiven Selbstgespräche wurden in der ersten Studie am häufigsten wahrgenommen, scheinen also für die Spieler besonders bedeutsam gewesen zu sein. (ii) Zudem werden sie jeweils zum selben Zeitpunkt geäußert (nach Ende eines Ballwechsels resp. einer Leistungssequenz). Somit kommt es nicht zu einer Konfundierung der Effekte des Inhaltes und des Zeitpunktes der Selbstgespräche. (iii) Und letztlich liefern bestehende Studienresultate zu interpersonalen Konsequenzen von negativen und positiven Selbstgesprächen (z.B. Van Raalte et al., 2006) Anhaltspunkte für die zu prüfenden Hypothesen.

wahrnimmt. Dabei stellt sich die Frage, ob sich die Wahrnehmung dieses Selbstgesprächs auf die Leistung der wahrnehmenden Person auswirkt.

6.2 Herleitung der Hypothesen

Das konzeptuelle Modell in Abbildung 7 liefert eine Zusammenstellung der verschiedenen Hypothesen zu den drei Zielstellungen.

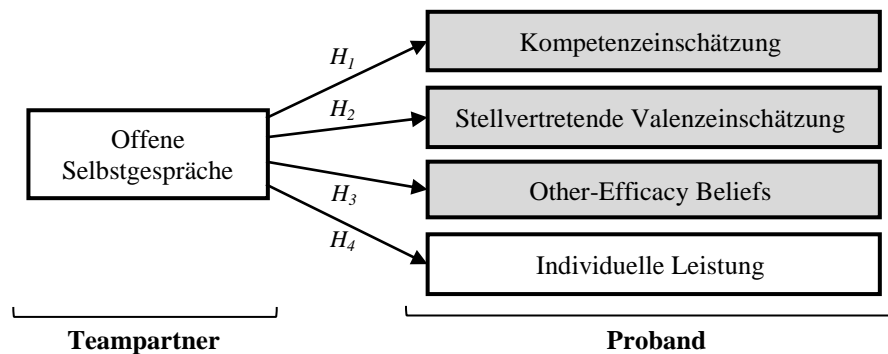


Abbildung 7: Konzeptuelles Modell der Studie inkl. Verortung der Hypothesen (grau hinterlegt: vermutete attributive Reaktionen, alle in Bezug auf den Teampartner)

Ziel 1: Einfluss offener Selbstgespräche auf die Einschätzung der Kompetenz des Partners und die stellvertretende Valenzeinschätzung

Wie die experimentellen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012) zeigen, wirkt sich das offene Selbstgespräch von Athleten auf die ihnen zugeschriebene Kompetenz aus. Positiv mit sich selbst sprechende Athleten werden als kompetenter eingeschätzt als negativ oder nicht mit sich selbst sprechende Athleten. Die Badmintonspieler aus der ersten Studie nahmen solche Kompetenzeinschätzungen aufgrund von offenen Selbstgesprächen nur sehr vereinzelt und nur bezogen auf den Gegner vor: Ein Proband beurteilte aufgrund von offenen Selbstgesprächen seines Gegners dessen episodisches Leistungsvermögen. Mögliche Gründe für die fehlende Übereinstimmung dieser Resultate wurden in Abschnitt 5.4.1 diskutiert (z.B. fehlende resp. vorhandene Möglichkeit zur Einschätzung der Kompetenz durch direkte Beobachtung). Vor diesem Hintergrund soll die Frage nach dem Einfluss von offenen Selbstgesprächen auf die *Einschätzung der Kompetenz des Partners* erneut überprüft werden, wobei die Möglichkeit zur Einschätzung der Kompetenz durch direkte Beobachtung der Leistung mittels manipuliertem Leistungsfeedback kontrolliert wird. Basierend auf den Resultaten der beiden oben erwähnten experimentellen Studien lautet die zugehörige Hypothese wie folgt:

(H1) In einer Dyade führt die Wahrnehmung der offenen Selbstgespräche des Partners zu einer Veränderung der Kompetenzeinschätzung zu diesem Partner, wobei ein positiv mit sich selbst sprechender Partner als kompetenter eingeschätzt wird als ein negativ oder nicht mit sich selbst sprechender Partner.

Eindeutige Befunde zeigten sich in der ersten Studie bezüglich des Einflusses der offenen Selbstgespräche auf die *stellvertretende Valenzeinschätzung*: Sie führten sowohl bezogen auf

den Partner als auch auf den Gegner und unabhängig vom Inhalt zu hohen stellvertretenden Valenzeinschätzungen. Zur Überprüfung dieser mittels einer differenziellen Betrachtungsweise gewonnener Resultate wird die untenstehende Hypothese formuliert.

(H2) In einer Dyade führt die Wahrnehmung der offenen Selbstgespräche des Partners zu einer Veränderung der stellvertretenden Valenzeinschätzung, wobei einem positiv oder negativ mit sich selbst sprechenden Partner eine höhere Valenz zugeschrieben wird als einem nicht mit sich selbst sprechenden Partner.

Ziel 2: Offene Selbstgespräche als Antezedenzien von Other-Efficacy Beliefs

Weder in der Literatur noch in den Aussagen der Badmintonspieler aus der ersten Studie liessen sich Hinweise darauf finden, dass sich offene Selbstgespräche von Athleten auf die Other-Efficacy Beliefs ihrer Teampartner auswirken. Zwei Argumentationstränge sprechen jedoch für das Auftreten eines solchen Effekts. Beide gehen davon aus, dass es aufgrund der offenen Selbstgespräche zu einer Zuschreibung von Antezedenzien von Other-Efficacy kommt. So können erstens die offenen Selbstgespräche eines Athleten von einem Beobachter als Manifestationen der Motivation, des psychischen Befindens oder der psychischen Fertigkeiten dieses Athleten interpretiert werden (Van Raalte et al., 2006). Und zweitens ist davon auszugehen, dass die offenen Selbstgespräche die Kompetenzeinschätzung und somit die Einschätzung der Höhe einer gezeigten Leistung beeinflussen (siehe Hypothese 1). Da es sich sowohl bei den genannten psychischen Faktoren (Motivation, psychisches Befinden, psychische Fertigkeiten) als auch bei der Einschätzung der früheren Leistungen eines Partners um Antezedenzien von Other-Efficacy Beliefs handelt (Jackson et al., 2008; Lent & Lopez, 2002), sollten sich die offenen Selbstgespräche über die Zuschreibung dieser Antezedenzien auch auf die Other-Efficacy Beliefs auswirken. Dementsprechend lautet die Hypothese wie folgt:

(H3) In einer Dyade führt die Wahrnehmung der offenen Selbstgespräche des Partners zu einer Veränderung der Other-Efficacy Beliefs, wobei positive Selbstgespräche im Vergleich zu negativen oder keinen Selbstgesprächen zu höheren Other-Efficacy Beliefs führen.

Ziel 3: Einfluss offener Selbstgespräche auf die individuelle Leistung

Da in der ersten Studie ausschliesslich positive interpersonale Konsequenzen von positiven Selbstgesprächen ermittelt wurden und weil weiter angenommen wird, dass positive Selbstgespräche durchwegs positive Eindrücke beim Partner hinterlassen (siehe Hypothesen 1-3), wohingegen negativen Selbstgesprächen mehrheitlich negative interpersonale Konsequenzen (mit Ausnahme der stellvertretenden Valenzeinschätzungen) unterstellt werden, wird auch hier eine entsprechende Wirkung der positiven resp. negativen Selbstgespräche auf die individuelle Leistung der Probanden angenommen.

(H4) In einer Dyade führt die Wahrnehmung der offenen Selbstgespräche des Partners zu einer Veränderung der individuellen Leistung der Probanden, wobei angenommen

wird, dass positive Selbstgespräche diese erhöhen während negative Selbstgespräche die selbige erniedrigen.

Entsprechend dieser Hypothese sollten die Leistungsunterschiede zwischen den Probanden mit dem positiv und dem negativ mit sich selbst sprechenden Partner am grössten sein.

6.3 Methode

6.3.1 Untersuchungsdesign

Zur Prüfung der vier Hypothesen wurde ein Laborexperiment mit einem Mixed-Between-Within-Subjects-Design durchgeführt. Um die drei experimentellen Bedingungen (Zwischensubjekt-Faktor) herzustellen, kam ein gleichgeschlechtlicher Konfident zum Einsatz, der während der Golf-Putt-Aufgabe als Reaktion auf die eigenen Putts entweder positive, negative oder keine Selbstgespräche führte. Es wurden drei messwiederholte Innersubjekt-Faktoren berücksichtigt: Die dem Konfidenten zugeschriebene Kompetenz, die stellvertretende Valenzeinschätzung und die individuelle Leistung der Probanden. Eine weitere abhängige Variable bildeten die Other-Efficacy Beliefs der Probanden, die ein Mal erhoben wurde.

Die Probanden wurden für zwei Erhebungen ins Labor gebeten: Der erste Termin (T1) diente dazu, die individuelle Leistung der Probanden zu erheben (Baseline-Leistung), um anschliessend homogene Gruppen zu bilden. An diesem Termin absolvierten die Probanden die Golf-Putt-Aufgabe alleine. Am zweiten Termin (T2) fand die eigentliche experimentelle Manipulation statt. Dabei bestritten die Probanden die Golf-Putt-Aufgabe als Ad-Hoc-Team gemeinsam mit einem vermeintlichen Kommilitonen des gleichen Geschlechts, der die oben erwähnten Selbstgespräche führte. Die Probanden und Konfidenten putteten jeweils auf nebeneinanderliegenden, aber mittels einer Trennwand voneinander getrennten Bahnen. Die vom Konfidenten vermeintlich erreichte Punktzahl wurde vom Experimentator verkündet. Diese Rückmeldung zielte darauf ab, die Leistung der Konfidenten zu kontrollieren.

6.3.2 Stichprobe

Für die Studie wurden alle Studierenden aufgeboten, die dem Probandenpool des Studienjahres 2013/14 des Instituts für Sportwissenschaft der Universität Bern angehörten und über keine Golferfahrung verfügten. Von diesen 99 Probanden nahmen zwei nur am ersten Erhebungstermin (Grund: Abbruch des Studiums) und acht Probanden an den Vorversuchen zum zweiten Erhebungstermin teil. Von den 89 Probanden, die beide Termine absolvierten, erwähnten vier Probandinnen (allesamt Frauen, drei bei Konfidentin 3, eine bei Konfidentin 4) unter „Bemerkungen“ auf dem Fragebogen oder im abschliessenden Interview, dass sie die Manipulation der Selbstgespräche erahnt oder die Selbstgespräche als künstlich erlebt hätten. Zudem verpasste ein Proband den zweiten Erhebungstermin und verhielt sich bei der Neuansetzung seinem Teampartner gegenüber überdurchschnittlich kollegial und zuvorkommend (vermutlich aufgrund seines schlechten Gewissens). Ein weiterer Proband füllte den Fragebogen dermassen schnell aus, dass es zeitlich unmöglich

schien, dass er die Fragen vor der Beantwortung gelesen haben konnte. Diese sechs Personen ($M = 19.67$ Jahre, $SD = 1.51$; 2 Männer) wurden für die weiteren Analysen ausgeschlossen. Die Zuteilung der in der Stichprobe verbliebenen 83 Probanden ($M = 20.65$ Jahre, $SD = 1.78$; 52 Männer) zu den drei experimentellen Bedingungen und den vier Konfidenten ist in Tabelle 12 ersichtlich.

Tabelle 12: Anzahl Probanden pro Konfident und Bedingung

	Positives Selbstgespräch	Negatives Selbstgespräch	Kontrolle	Total
Männer				
Konfident 1	10	11	10	31
Konfident 2	7	7	7	21
Total	17	18	17	52 (63%)
Frauen				
Konfidentin 3	5	4	6	15
Konfidentin 4	6	5	5	16
Total	11	9	11	31 (37%)
Total	28	27	28	83 (100%)

6.3.3 Experimentelle Manipulation

Zur Herstellung der drei experimentellen Bedingungen kamen je zwei Konfidenten und Konfidentinnen zum Einsatz, die über umfangreiche Erfahrungen als Laienschauspieler verfügten und zum Zeitpunkt der Studiendurchführung eine Schauspielschule besuchten oder bereits absolviert hatten. Bei der Auswahl dieser Konfidenten wurde darauf geachtet, dass sie ungefähr dem Alter der Probanden entsprachen (25-29 Jahre), von der äusserlichen Erscheinung als gleichaltrige Kommilitonen durchgingen, keine ausgefallenen äusserlichen Merkmale aufwiesen (wie z.B. Piercings oder Tattoos) und als Muttersprache schweizerdeutsch sprachen.

Training der Konfidenten

Die Konfidenten wurden vorgängig über das übergeordnete Ziel der Studie (Untersuchung über die Auswirkung von offenen Selbstgesprächen auf den Partner) aufgeklärt, kannten jedoch die konkreten Fragestellungen und Hypothesen nicht. Um sicherzustellen, dass das Verhalten der Konfidenten abgesehen von den Selbstgesprächen für alle Bedingungen möglichst identisch war, erhielten sie ein detailliertes Skript zum Ablauf des Experiments und wurden dazu angehalten, ihre Mimik, Gestik, Körperhaltung und Stimme während der kurzen Kontaktphasen entsprechend den Dimensionen *Pleasant* und *Unicativated Pleasant* des Beobachtungsinstruments für Stimmungen in Arbeitsgruppen (siehe Anhang B: „Instruktionen zur schauspielerischen Leistung“) zu gestalten. Dieses Beobachtungsinstrument entwickelten Bartel und Saavedra (2000) und setzte Rust (2013) in ihrer experimentellen Studie zur sozialen Emotionsinduktion bei der Instruktion ihrer Konfidenten erfolgreich ein.

Um den Ablauf des Experimentes und die Äusserung der Selbstgespräche zu üben, absolvierte jeder Konfident zwei Vorversuche (je einmal die negative und positive Selbstgesprächsbedingung). Dabei erhielten die Konfidenten vor diesen Vorversuchen auf der Grundlage eines „Vorsprechens“ und im Anschluss an die einzelnen Vorversuche Rückmeldungen zu den geäusserten Selbstgesprächen und zu ihrer schauspielerischen Leistung. Um das Verhalten der Konfidenten einander weiter anzugleichen, nahm jeder Konfident als unbeteiligter (und vom Probanden unbemerkt) Beobachter an einem Vorversuch eines anderen Konfidenten teil. Zudem wurde auf der Grundlage von Audioaufnahmen aus den Vorversuchen je ein Masteraudio für die negativen und die positiven Selbstgespräche erstellt (siehe elektronischer Anhang), das die Konfidenten zum Training der Selbstgespräche nutzten. Diese Masteraudios hörten sich die Konfidenten jeweils vor den Experimenten nochmals an. Ebenfalls gab der Experimentator nach jedem Experiment Rückmeldungen zur schauspielerischen Leistung des Konfidenten, wobei nur äusserst selten Korrekturen vorgenommen werden mussten.

Selbstgesprächs- und Leistungsskript

Die Konfidenten hatten sich bei den Selbstgesprächen an ein Skript zu halten. Dieses enthielt die Inhalte und Zeitpunkte der zu äussernden Selbstgespräche sowie Bemerkungen zur korrekten Intonation. Da die Selbstgespräche auf Schweizerdeutsch geäussert werden sollten, wurden diese auch entsprechend festgehalten (Anhang B). Für die Darstellung in Tabelle 13 wurden die Selbstgespräche ins Hochdeutsche übersetzt.

Die verwendeten Aussagen wurden auf der Grundlage der Selbstgespräche entworfen, welche die Probanden während des ersten Erhebungstermins (T1) äusserten. Zusätzlich wurden die in den Badminton Herren-Doppel vorkommenden Selbstgespräche, welche von Fuchs (2014) ausgewertet wurden, berücksichtigt. Bei der Erstellung des Skripts wurde darauf geachtet, dass erstens über alle 30 Putts der experimentellen Phase hinweg und zweitens innerhalb der drei Drittel der experimentellen Phase in beiden Selbstgesprächsbedingungen gleich viele Selbstgespräche vorkamen. Ein erster Entwurf des so entstandenen Selbstgesprächsskripts wurde aufgrund von Erfahrungen aus den ersten Vorversuchen leicht überarbeitet (v.a. hinsichtlich Anwendbarkeit und Häufigkeit der Selbstgespräche). In diesen Vorversuchen zeigte sich, dass die gewählten Aussagen ausreichend positiv resp. negativ formuliert waren. So schätzten die vier Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe im Rahmen des Manipulation-Checks¹⁹ die Selbstgespräche der Konfidenten als deutlich positiv ($M = 5.00$, $SD = 0.81$) und die vier Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe als deutlich negativ ($M = 1.75$, $SD = 0.50$) ein.

¹⁹ Single-Item Frage: „Wie würden Sie das Selbstgespräch ihres Partners am ehesten beschreiben?“ (sechsstufigen Antwortskala von 1 „negativ“ bis 6 „positiv“).

Tabelle 13: Selbstgesprächs- und Leistungsskript für die negative und positive Selbstgesprächsbedingung

Putt-Nr.	Verkündete Punktzahl	Selbstgespräche	
		Positiv	Negativ
1	5		
2	4		Äh, zz.
3	7	Ja, schon besser.	
4	9	Schön!	
5	2		Nein, was mach ich!
6	4		Hei, dass kann ja nicht sein!
7	7	Ja, der kommt gut!	
8	1		Ja nein, so schlecht.
9	6		
10	8	Yes!	
11	3		Äh, so ein Scheiss!
12	9	Jawohl!	
13	4		Hey, zz!
14	6		
15	10	Sensationell, der ist gut!	
16	7		
17	4		Äh, shit!
18	3		Nein, das gibt's ja nicht!
19	7	Ja, gut so!	
20	9	Jawohl!	
21	2		Pff... miserabel.
22	8	Yes!	
23	6		
24	3		Oh, Mann!
25	9	Come on... yes!	
26	3		Verdammt, nicht schon wieder!
27	8	Ja, weiter so!	
28	9	Jawohl, das ist es!	
29	3		Ja nein ... hei ei ei.
30	6		

Die durchschnittliche Leistung der Konfidenten, die der Experimentator jeweils verkündete (Tabelle 13, Spalte „Verkündete Punktzahl“), orientierte sich an der Baseline-Leistung der Probanden zu T1 ($M_{Baseline} = 5.54$). Dieser Wert wurde um die erwartete Verbesserung aufgrund der neuerlichen Absolvierung der Golf-Putt-Aufgabe nach oben korrigiert, wobei für die Höhe der Korrektur die Leistungsdaten der acht Vorversuchs-Probanden herangezogen wurden ($M_{Exp.Phase} - M_{Baseline} = 0.35$). Dadurch entsprach die rückgemeldete Leistung der Konfidenten ($M_{Konfident} = 5.73$) ungefähr der durchschnittlichen Leistung der Probanden zu T2 ($M_{Exp.Phase} = 5.81$).

Die Streuung der rückgemeldeten Werte wurde so gewählt, dass die Standardabweichung eine realistische Grösse annahm ($SD_{Exp.Phase} = 2.57$) und trotzdem sowohl genügend schlechte als auch genügend gute Putts rückgemeldet werden konnten. Letzteres schuf die Voraussetzung dafür, dass die Selbstgespräche in plausiblen Situationen (positive resp. negative Selbstgespräche nur bei Punktzahlen grösser 6 resp. kleiner 5) geäussert werden konnten. So

wäre z.B. ein negatives Selbstgespräch bei einer hohen oder durchschnittlichen Puttleistung weder glaubwürdig, noch entspräche es der Realität (siehe z.B. Van Raalte et al., 2000).

6.3.4 Versuchsaufbau



Abbildung 8: Versuchsaufbau; Konfident rechts, Proband links (gestelltes Foto)

Der Versuchsaufbau ist in Abbildung 8 ersichtlich. Die Distanz vom Abschlagspunkt zum Zentrum der Zielscheibe betrug 2.5 Meter, der Auslauf vom Ende der Zielscheibe zur Wand 0.35 Meter. Die Zielscheibe, deren Ausmasse in Tabelle 14 ersichtlich sind, wurde auf der Grundlage der Daten von Wegner und Schüler (2014) konstruiert. Diese liessen ihre Probanden unter unterschiedlichen Zeitdruckbedingungen Golfbälle auf ein 2.5 Meter weit entferntes Ziel putten und erhoben als abhängiges Leistungsmass den radialen Fehler zu diesem Ziel. Die Radien der oben abgebildeten Zielkreise wurden so gewählt, dass erstens der Mittelwert der gesamten Stichprobe von Wegner und Schüler (2014) ungefähr in der Mitte der Skala zu liegen kam und dass zweitens ihre Probanden unabhängig von der Leistungsstärke innerhalb der 40 Putts eine gewisse Streuung aufwiesen.

Tabelle 14: Masse der Zielscheibe

Punkte	Radius des Zielkreises [cm]	Breite des Sektors [cm]
10	5	5
9	11	6
8	18	7
7	26	8
6	35	9
5	46	11
4	59	13
3	74	15
2	91	17
1	110	19
0	> 110	

6.3.5 Untersuchungsverlauf

Die Probanden wurden per Email zur Teilnahme an einer „Golf-Putt-Studie“ mit zwei Erhebungsterminen aufgefordert. Bei dieser Gelegenheit wurden sie angewiesen, für die Studie flache Schuhe zu tragen. Der Untersuchungsverlauf für die beiden Erhebungstermine ist in Abbildung 9 veranschaulicht. Die Operationalisierung der verschiedenen, in der Abbildung erwähnten und mittels Fragebogen (z.B. FB 1.2) erhobenen Konstrukte wird in Abschnitt 6.3.6 diskutiert.

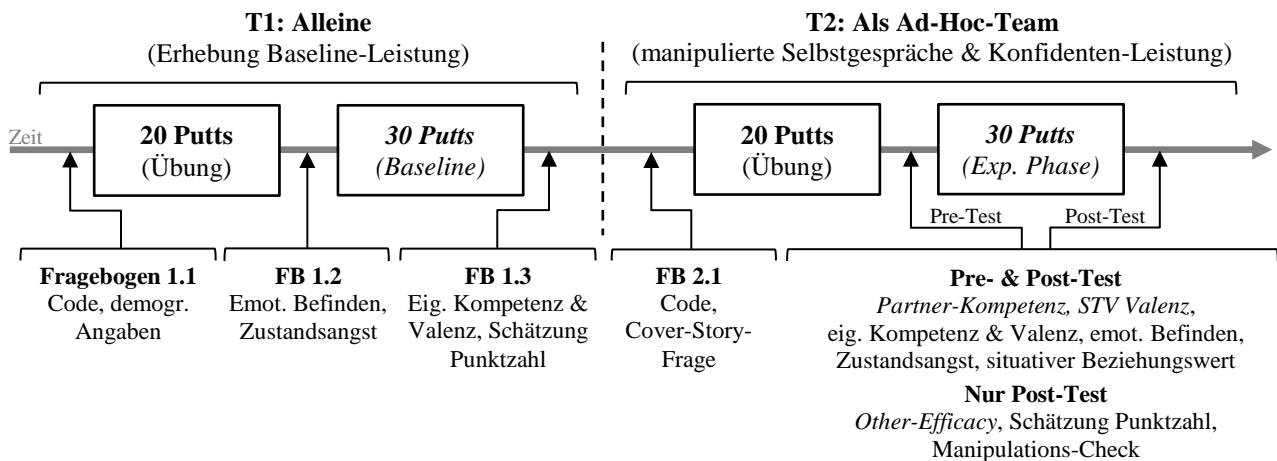


Abbildung 9: Verlauf der beiden Erhebungstermine (abhängige Variablen in kursiver Schrift, Manipulation der Selbstgespräche während der experimentellen Phase zu T2)

Erster Erhebungstermin (T1, Erhebung Baseline-Leistung)

Die Probanden wurden beim Haupteingang des Gebäudes in Empfang genommen und ins Labor begleitet. Dort wurden sie als Erstes über den groben Ablauf des Experimentes und das vermeintliche Untersuchungsziel informiert. Gemäss dieser Cover-Story beschäftigte sich die Studie mit der Frage, ob sich Anfänger von Fortgeschrittenen darin unterscheiden, wie sich eine Teamsituation auf sie auswirkt. Danach unterschrieben die Probanden die Einverständniserklärung zur freiwilligen Teilnahme an der Studie und füllten einen ersten Fragebogen aus (FB 1.1: Probanden-Code, demographische Angaben). Nach einer Einführung in die Technik des Golf Putts, absolvierten die Probanden 20 Übungsputts auf das vorgegebene Ziel.

Ablauf der Golf-Putt-Aufgabe: Vor dem ersten Putt wurde den Probanden die Instruktion erteilt, bei jedem Putt möglichst nahe ans Zentrum des Ziels heranzuputten. Bei allen Putts verkündete und notierte der Experimentator die erreichte Punktzahl und spielte den Probanden den Ball zurück. Immer nach fünf Putts wurde die Anzahl der noch verbleibenden Putts genannt.

Nach den Übungsputts beantworteten die Probanden Fragen zum emotionalen Zustand (FB 1.2: Single-Item zum emotionalen Befinden, Zustandsangst). Daraufhin folgten 30 Testputts zur Erhebung der *Baseline-Leistung*. Der Ablauf der Golf-Putt-Aufgabe verlief identisch wie bei den Übungsputts. Zum Abschluss füllten die Probanden erneut einen Fragebogen (FB 1.3) aus. Dieser setzte sich zusammen aus Fragen zur Einschätzung der

eigenen Kompetenz (Single-Item und Perceive-Competence-Scale des IMI), aus einer Single-Item Frage zur eigenen Valenz und aus der Aufforderung, die durchschnittliche Anzahl Punkte pro Schlag zu schätzen. Zum Abschluss wurden die Probanden gebeten, mit niemandem über den Ablauf des Versuches zu sprechen.

Onlineumfrage zwischen den beiden Erhebungszeitpunkten

Bei Bekanntgabe des Termins des zweiten Erhebungszeitpunktes per Email wurden die Probanden dazu aufgefordert, umgehend an einer Onlineumfrage teilzunehmen. Diese Umfrage enthielt die Fragebogen STAI-Trait und AMS-Sport.

Zweiter Erhebungstermin (T2, experimentelle Manipulation der Selbstgespräche)

Der Proband und der Konfident wurden beim Haupteingang in Empfang genommen und ins Labor begleitet. Hier wurde die Cover-Story wiederholt, der grobe Ablauf des Experimentes erklärt (eine Übungsphase gefolgt von zwei Testblöcken) und eine Belohnung für das beste Team in Aussicht gestellt (zwei Wert-Gutscheine über CHF 50.00 für ein lokales Sportgeschäft). Zudem wurden die Probanden informiert, dass bei der Zusammenstellung der Teams darauf geachtet wurde, dass alle Teams gleich stark seien. Anschliessend wurde der Proband auf seine Bahn und somit auf die andere Seite der Trennwand gebeten. Ab diesem Zeitpunkt und bis zum Interview am Ende des Experimentes konnten sich der Proband und der Konfident nicht mehr sehen. Die Probanden wurden dann aufgefordert, einen ersten Fragebogen auszufüllen (FB 2.1: Probanden-Code; zur Cover-Story passendes Single-Item, ob die Probanden ihren Teampartner kennen würden). Die anschliessende Übungsphase bestand wie beim ersten Erhebungstermin aus 20 Putts pro Person.

Ablauf der Golf-Putt-Aufgabe: Wie bei T1 wurde vor dem ersten Putt die Instruktion erteilt, bei jedem Putt möglichst nahe ans Zentrum des Ziels heranzuputten. Anschliessend putteten der Proband und Konfident ihre Bälle jeweils abwechselungsweise, wobei ein vermeintliches Los entschieden hatte, dass der Konfident mit dem ersten Putt beginnt. Vor dem ersten Putt des Konfidenten befand sich der Experimentator auf der Bahn des Probanden. Nach erfolgtem Putt wechselte der Experimentator auf die Bahn des Konfidenten, notierte und verkündete die erreichte Punktzahl und spielte den Ball dem Konfidenten zurück. Sobald die Punktzahl verkündet war, konnte der Proband seinen Putt anbringen, worauf der Experimentator wieder auf die Bahn des Probanden ging. Dort notierte er die erreichte Punktzahl, verkündete neben dieser auch die Punktzahl als Team und spielte den Ball dem Probanden zurück. Immer nach fünf Putts wurde die Anzahl der noch verbleibenden Putts genannt.

Nach Beendigung der Übungsphase wurden die Probanden aufgefordert, einen Fragebogen auszufüllen (*Pre-Test-Messung:* Kompetenz des Partners, stellvertretende Valenzeinschätzung, eigene Kompetenz- und Valenzeinschätzung, emotionales Befinden, Zustandsangst, situativer Beziehungswert). Nachdem die Probanden daran erinnert wurden, dass in der Endabrechnung nur die Teamleistung zählt, folgte die experimentelle Phase bestehend aus 30 Testputts pro Person. In dieser Phase äusserten die Konfidenten die Selbstgespräche entsprechend der Gruppenzugehörigkeit des Probanden und die individuelle Leistung wurde erhoben. Der Ablauf der Golf-Putt-Aufgabe verlief identisch wie bei der

Übungsphase. Nach Beendigung der Testputts füllten die Probanden einen letzten Fragebogen (*Post-Test-Messung*) aus. Dieser enthielt alle Fragen des Pre-Test-Fragebogens und einige zusätzliche Fragen (Other-Efficacy, Schätzung der durchschnittlichen eigenen Punktzahl und jener des Partners, Manipulations-Check).

Anschliessend folgte die Aufklärung, dass kein zweiter Testblock²⁰ bevorstehen würde und der Proband wurde wieder auf die Seite des Konfidenten gebeten. Um abzuklären, ob die Probanden die Manipulation der Selbstgespräche erahnt hatten, wurden zum Abschluss erst der Proband und dann der Konfident mündlich dazu befragt, ob ihnen während des Experimentes etwas aufgefallen sei. Bei der Verabschiedung wurde die Bitte, mit niemandem über den genauen Ablauf des Experimentes zu sprechen, wiederholt. Unter dem Vorwand, die Toilette aufsuchen zu müssen, verabschiedete sich der Konfident direkt vor dem Labor vom Probanden. Dadurch wurde möglich, dass der Konfident das Gebäude über den Hinterausgang verlassen konnte. Damit konnte wiederum verhindert werden, dass der Konfident beim Verlassen des Gebäudes dem nächsten Probanden begegnete, der womöglich bereits beim Haupteingang wartete.

Debriefing

Nach Ende der Datenerhebung wurden alle Probanden per Email über das wirkliche Ziel der Studie aufgeklärt. Bei dieser Gelegenheit wurde ihnen ihre persönliche Leistung zurückgemeldet, die Gewinner der Gutscheine informiert und um Erlaubnis gefragt, die Audioaufnahmen der beiden Erhebungszeitpunkte für weitere Analysen zu verwenden. Auf diese Rückfrage gingen keine negativen Rückmeldungen ein.

6.3.6 Untersuchungsinstrumente

Alle drei abhängigen Konstrukte, die sich auf den vom Probanden gewonnenen Eindruck vom Konfidenten beziehen (Hypothesen 1 – 3), wurden über Single-Item Fragen erfasst (siehe Abschnitt 6.3.6.1). Die Formulierung dieser Fragen orientierte sich an den Studien von Boss (2012) und Van Raalte et al. (2006). Eine solche Verwendung von Single-Items lässt sich nach Sackett und Larson (1990) dann rechtfertigen, wenn das damit erhobene Konstrukt nicht zu komplex ist oder wenn bestehende Studien die Angemessenheit des spezifischen Single-Items nachweisen können. Die Single-Items zur Kompetenz- und zur stellvertretenden Valenzeinschätzung erfüllen beide Kriterien. Denn einerseits weisen die damit erhobenen Konstrukte gemäss Boss (2012) einen mittelmässigen Komplexitätsgrad auf und andererseits setzten Van Raalte et al. (2006) und Boss (2012) die Single-Items in ihren Studien bereits erfolgreich ein.

Den theoretischen Überlegungen von Steiner (2013) folgend sind Single-Items auch für die Erhebung von Wirksamkeitserwartungen, zu welchen die Other-Efficacy Beliefs zählen, angebracht. So argumentiert er, dass zur Erfassung von Wirksamkeitserwartungen Single-Items deswegen gerechtfertigt sind, weil das zu Validierungszwecken benötigte Wissen über

²⁰ Ein vermeintlich bevorstehender zweiter Testblock wurde in Aussicht gestellt, um die Single-Item Frage zur Other-Efficacy, die sich auf diesen bevorstehenden Testblock bezieht, erheben zu können.

die kognitiven Prozesse, die bei der Bildung dieser Wirksamkeitserwartungen ablaufen, nur unzureichend vorhanden ist. Eine „externe“ Konstruktion von Wirksamkeitserwartungen anhand der Zustimmung zu verschiedenen a priori als relevant bestimmten Items setzt dieses Wissen aber voraus. Durch die Verwendung von Single-Items kann nun diese Problematik umgangen werden, da die kognitiven Prozesse da belassen werden, wo sie stattfinden, nämlich in den Köpfen der befragten Probanden.

6.3.6.1 Fragebogen

Es werden zunächst die Operationalisierungen der drei abhängigen Eindrucksvariablen präsentiert. Die anschliessend beschriebenen Konstrukte wurden bei den Voranalysen zur Prüfung auf präexperimentelle Unterschiede (Abschnitt 6.4.1.1) und bei den explorativen Nachanalysen (Abschnitt 6.5) berücksichtigt.

Einschätzung der Kompetenz des Partners

Die dem Partner zugeschriebene Kompetenz wurde über ein Single-Item erhoben: „Ihrer Einschätzung nach: Wie gut konnte Ihr Partner die Aufgabe während des letzten Testblocks bewältigen?“ (sechstufigen Skala von 1 „sehr schlecht“ bis 6 „sehr gut“).

Stellvertretende Valenzeinschätzung

Die stellvertretende Valenzeinschätzung wurde über ein Single-Item erhoben: „Ihrer Einschätzung nach: Wie wichtig war für Ihren Partner die Aufgabe während des letzten Testblocks?“ (sechstufige Skala von 1 „unwichtig“ bis 6 „sehr wichtig“).

Other-Efficacy Beliefs

Die Other-Efficacy Beliefs wurden über ein Single-Item erhoben: „Was erwarten sie, wie gut wird Ihr Partner die Aufgabe während des bevorstehenden Testblocks bewältigen können?“ (sechsstufige Skala von 1 „sehr schlecht“ bis 6 „sehr gut“). Eine Übernahme der bislang zur Erhebung der Other-Efficacy Beliefs eingesetzten Instrumente kam aus zwei Gründen nicht in Frage. Erstens sind die darin enthaltenen Fragen stark aufgabenfokussiert und beziehen sich ausschliesslich auf die technischen Fertigkeiten der Spieler (Jackson et al., 2011). Zweitens berücksichtigen diese aufgabenfokussierten Fragen nicht die konkrete Situation (z.B. Training, Wettkampf oder Leistungstests), in welcher diese Fertigkeiten gezeigt werden sollen.

Eigene Valenzeinschätzung

Die eigene Valenzeinschätzung der Probanden und somit die subjektive Bedeutsamkeit der Aufgabe wurde in Anlehnung an Boss (2012) mit einem Single-Item („Wie wichtig war Ihnen die Aufgabe während des letzten Testblocks?“) und einer zugehörigen sechstufigen Skala von 1 („unwichtig“) bis 6 („sehr wichtig“) erhoben.

Emotionales Befinden

Das emotionale Befinden der Probanden wurde über ein Single-Item erfasst: „Wie fühlen Sie sich im Moment?“ (zehnstufige Skala von 1 „sehr schlecht“ bis 10 „sehr gut“). Dies geschah in Anlehnung an Epstude und Mussweiler (2009), die in ihrer Studie mit Hilfe einer ähnlichen Frage („How do you feel right now?“) und einer zehnstufigen Antwortskala eine soziale Emotionsinduktion feststellen konnten und aufgrund der Empfehlung von Rust (2013), bei der Erhebung des emotionalen Befindens oder einer Befindensänderung eine eindimensionale Skala mit zwei Polen zu verwenden.

Einschätzung des situativen Beziehungswerts

Der situative Beziehungswert, von Boss (2012) auch „situationsspezifische Relation zum Partner“ (S. 42) genannt, wurde ebenfalls in Anlehnung an Boss (2012) über ein Single-Item erfasst: „Haben Sie sich während des letzten Testblocks über Ihren Partner...?“ (sechsstufige Skala von 1 „sehr geärgert“ bis 6 „sehr gefreut“).

Zustandsangst

Mit Hilfe der Kurzform der State-Version des *State-Trait-Angstinventars* (STAI-SKD) von Englert, Bertrams und Dickhäuser (2011) wurde das Ausmass der Zustandsangst der Probanden erhoben. Der STAI-SKD wurde aus der Subskala der Zustandsangst der deutschen Version des STAI abgeleitet, besteht aus fünf Items und eignet sich daher für eine wiederholte Messung der Zustandsangst besser als die ursprüngliche 20-Item-Version. Er erhebt grundsätzlich die beiden Angstfacetten *Emotionality* (Aufgeregtheit) und *Worry* (Besorgnisgedanken), wobei Englert et al. (2011) empfehlen, aufgrund der niedrigen Itemzahl pro Facette nur einen Gesamtscore für die Zustandsangst zu bilden. Die Items werden jeweils auf einer vierstufigen Skala von 1 („überhaupt nicht“) bis 4 („sehr“) beantwortet.

Sowohl die von Englert et al. (2011) berechneten internen Konsistenzen (bei vier Messgelegenheiten im Rahmen von Laborstudien zwischen .76 bis .85) als auch jene von Bertrams und Englert (2013), die das Instrument zur Messung von Zustandsangst in Prüfungssituationen einsetzten, waren zufriedenstellend bis hoch. Für die vorliegende Stichprobe lagen die interne Konsistenzen der Skala zwischen .69 und .72 und können somit als knapp zufriedenstellend betrachtet werden.

Einschätzung der eigenen Kompetenz

Die Einschätzung der eigenen Kompetenz wurde in Anlehnung an Boss (2012) über ein Single-Item erhoben: „Wie konnten Sie die Aufgabe während des letzten Testblocks bewältigen?“ (sechsstufige Skala von 1 „sehr schlecht“ bis 6 „sehr gut“). Zusätzlich wurde die Skala der *Perceived Competence* des *Intrinsic Motivation Inventory* (IMI; Ryan, 1982) eingesetzt. Diese Skala erhebt das Kompetenzerleben von Probanden während einer von ihnen in einem Laborexperiment verlangten Aktivität (McAuley, Duncan & Tammen, 1989). Die Übersetzung dieser englischsprachigen Skala geschah in Anlehnung an die deutsche *Kurzskala intrinsischer Motivation* (KIM) von Krombass und Harms (2006), welche ebenfalls den IMI als Vorlage hatte und von Wilde, Bätz, Kovaleva und Urhahne (2009) einer

Überprüfung unterzogen wurde. Dadurch und durch die zusätzliche Konstruktion eines Items („Ich glaube, ich habe mich in dieser Golf-Putt-Aufgabe im Gegensatz zu anderen Leuten ganz gut angestellt.“) entstanden sechs Items, die auf einer siebenstufigen Skala von 1 („trifft überhaupt nicht zu“) bis 7 („trifft vollkommen zu“) beantwortet werden mussten.

Für die Skala „Wahrgenommene Kompetenz“ geben Krombass und Harms (2006) interne Konsistenzen von .82 und .90 an. Wilde et al. (2009) referieren eine interne Konsistenz von .79. Die eigene Berechnung der internen Konsistenz ergab Werte von .87, .90 und .93.

Leistungsmotiv

Das sportspezifische Leistungsmotivs wurde mit der Kurzversion der *Achievement Motives Scale-Sport* (AMS-Sport) von Wenhold, Elbe und Beckmann (2009) erhoben. Dieses Instrument beinhaltet die Skalen Hoffnung auf Erfolg (HE) und Furcht vor Misserfolg (FM) mit jeweils fünf Items und erlaubt zudem die Berechnung der Nettohoffnung (NH) und des Gesamtleistungsmotivs (GLM). Das Zutreffen der Aussagen der verschiedenen Items kann in vier Abstufungen angegeben werden (von 0 „trifft auf mich überhaupt nicht zu“ bis 3 „trifft genau auf mich zu“). Die internen Konsistenzen werden für die deutsche Version mit .89 (sowohl HE als auch FM) angegeben (Wenhold et al., 2009). Die eigene Berechnung der internen Konsistenz ergab Werte von .75 (HE) und .86 (FM).

Ängstlichkeit

Zur Erhebung der Ängstlichkeit wurde die Trait-Angstskala des *State-Trait-Angstinventars* (STAI-T) von Laux, Glanzmann, Schaffner und Spielberger (1981) eingesetzt. Bei der Ängstlichkeit handelt es sich um ein relativ überdauerndes Persönlichkeitsmerkmal. Dieses bezieht sich auf die Neigung einer Person, Situationen als bedrohlich zu bewerten und auf solche mit einem Anstieg der Zustandsangst zu reagieren. Die Skala besteht aus 20 Items, bei denen der Proband angeben soll, ob er sich im Allgemeinen so fühlt (vierstufige Skala von 1 „fast nie“ bis 4 „fast immer“). Die von Laux et al. (1981) berechneten internen Konsistenzen für die deutsche Version liegen allesamt zwischen .88 und .94. Für die vorliegende Stichprobe beläuft sich die interne Konsistenz der STAI-T Skala auf .90.

6.3.6.2 Erfassung der individuellen Leistung

Die individuelle Leistung der Probanden wurde mit Hilfe der Zielscheibe (siehe Abschnitt 6.3.4) erhoben. Die erreichte Punktzahl wurde dabei vom Experimentator abgelesen und notiert. Kam ein Putt genau auf einem der Zielkreise zu liegen, wurde die höhere Punktzahl vergeben.

6.3.6.3 Audioaufnahmen

Zur Erhebung der Selbstgespräche der Probanden, anhand welcher unter anderem das Selbstgesprächsskript erstellt wurde (siehe Abschnitt 6.3.3), wurde ein Richtmikrophon des Typs *Rode NTG 3* und ein portabler Multitrack Rekorder des Typs *Tascam DR-680* verwendet. Als Aufnahmeformat wurde „WAV 16bit“ gewählt mit einer Abtastrate von

48 kHz. Die Richtmikrophone wurden seitlich-frontal vor den Probanden und hinter dem Vorhang platziert.

6.3.7 Datenauswertung

6.3.7.1 Datenscreening und Umgang mit fehlenden Werten

Mit der SPSS-Prozedur „Missing Values Analysis“ wurde das komplette Datenfile auf fehlende Werte untersucht. Insgesamt fünf Variablen enthielten fehlende Werte, wobei bei drei Variablen jeweils ein Wert und bei je einer Variable zwei resp. drei Werte fehlten (maximal 3.6% fehlende Werte). Zur Analyse des Verteilungsmusters der fehlenden Werte wurde der Little's MCAR-Test durchgeführt. Demnach sind die fehlenden Werte vollständig zufällig im Datenblatt verteilt (total 263 Variablen; $\chi^2(1014) < 0.001$, $p = 1.000$). Die fehlenden Werte wurden anschliessend unter Verwendung des Expectation-Maximization-Algorithmus imputiert.

In der Folge wurden die univariaten Ausreisser identifiziert. Da in der späteren Hauptanalyse die drei experimentellen Bedingungen miteinander verglichen werden sollten, geschah dies getrennt nach Gruppen und mittels z-Standardisierung aller Variablen. Als Ausreisser wurden jene standardisierten Z-Werte behandelt, die grösser als 3.29 resp. kleiner als -3.29 waren (Tabachnick & Fidell, 2013). Nachdem eine Berechnung der Mahalanobis-Distanz ergab, dass keine multivariaten Ausreisser in den Daten vorhanden waren und nach einer optischen Analyse der Verteilungen, wurden die identifizierten univariaten Ausreisser (insgesamt 9 Werte) der Empfehlung von Tabachnick und Fidell (2013) folgend, um jeweils eine Einheit an den nächst höheren resp. nächst tieferen Wert herankorrigiert.

6.3.7.2 Detaillierte Analysestrategie

Vor den Analysen zur Prüfung der Hypothesen wurde kontrolliert, ob präexperimentell zwischen den drei Gruppen Unterschiede bestanden hatten und ob die drei experimentellen Bedingungen erfolgreich hergestellt werden konnten. Zur *Prüfung der präexperimentellen Unterschiede* wurden einfaktorielle Varianzanalysen durchgeführt. Als Effektstärke wurde Eta-Quadrat berechnet (Field, 2011, S. 389), dessen Ausprägung gleich zu interpretieren ist wie beim partiellen Eta-Quadrat (siehe unten). Zur Auswertung des durchgeführten *Manipulations-Checks* wurde erstens mittels deskriptiver Auswertung der erhobenen Daten überprüft, ob die Probanden die Selbstgespräche wahrgenommen hatten und an welche sie sich erinnern konnten. Zweitens wurden t-Tests für unabhängige Stichproben durchgeführt, wodurch ermittelt werden sollte, ob die Probanden der beiden Selbstgesprächsgruppen die Selbstgespräche der Konfidenten den experimentellen Bedingungen entsprechend positiv resp. negativ bewerteten. Als Effektstärke wurde dabei nach Field (2011, S. 341) Pearson's r berechnet, welcher nach Cohen (1992) als klein ($r = .10$), mittel ($r = .30$) und gross ($r = .50$) interpretiert werden kann.

Zur Prüfung des Einflusses der offenen Selbstgespräche auf die *Einschätzung der Kompetenz des Partners* und auf die *stellvertretende Valenzeinschätzung* wurden zweifaktorielle

Varianzanalysen mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ berechnet. Sowohl für die Haupt- als auch für die Interaktionseffekte wird orientiert an Pallant (2010, S. 210) das partielle Eta-Quadrat angegeben, welches nach Cohen (1988) als klein ($\eta_p^2 = .01$), mittel ($\eta_p^2 = .06$) und gross ($\eta_p^2 = .14$) interpretiert wird. Bei signifikanten Interaktionseffekten wurden Folgeanalysen durchgeführt, bei welchen innerhalb der einzelnen experimentellen Gruppen Pre- zu Post-Test-Vergleiche angestellt werden (nach Bonferroni korrigierte „simple effects“ Tests; vgl. Gamst, Meyers & Guarino, 2008, S. 377) und sich das Cohen's *d* (Cohen, 1988) als Effektstärke berechnen lässt. Zudem wurden zur Veranschaulichung dieser Resultate die Interaktionsgraphiken interpretiert (Thomas, Nelson & Silverman, 2011, S. 166).

Zur Prüfung der Hypothese, dass offene Selbstgespräche als Antezedenzen von *Other-Efficacy Beliefs* fungieren, wurde eine einfaktorielle Varianzanalyse durchgeführt. Als Effektstärke wurde Eta-Quadrat berechnet (Field, 2011, S. 389). Zudem wurden der Hypothese entsprechende orthogonale Kontraste geplant und gerechnet (Field, 2011, S. 365-370), die jedoch nur bei signifikanter ANOVA referiert werden.

Bei der Überprüfung der Effekte der offenen Selbstgespräche auf die *individuelle Leistung* galt es zu berücksichtigen, dass die experimentelle Manipulation nicht vor, sondern während der experimentellen Phase des Experimentes stattfand, in welcher gleichzeitig auch die Leistung erhoben wurde. Daher ist davon auszugehen, dass sich ein möglicher Effekt der offenen Selbstgespräche erst im Verlauf des Experimentes manifestieren würde. Um dies zu berücksichtigen, wurden die 30 Testputts der experimentellen Phase zu T2 in drei Blöcke von jeweils 10 Putts unterteilt und anschliessend eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ (vierstufig: (i) Baseline-Leistung zu T1, (ii) erstes, (iii) zweites, und (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase zu T2) durchgeführt. Da zum Effekt der offenen Selbstgespräche eines Athleten auf die individuelle Leistung seines Partners bislang noch keine wissenschaftlichen Erkenntnisse existieren, werden unabhängig von den Resultaten dieser ANOVA die Interaktionskontraste zwischen den verschiedenen Messzeitpunkten berechnet. Dadurch sollen auch bei nicht signifikantem Gesamtmodell explorativ weitere Erkenntnisse zum Effekt des Selbstgesprächs gewonnen werden, welche sich für mögliche zukünftige Forschungsbemühungen als nützlich erweisen können.

6.4 Darstellung und Interpretation der Ergebnisse

6.4.1 Voranalysen

6.4.1.1 Prüfung auf präexperimentelle Unterschiede

Vor den Analysen zur Prüfung der Hypothesen wurde kontrolliert, ob die randomisierte Zuordnung der Probanden erfolgreich war und somit präexperimentell keine Unterschiede zwischen den drei Gruppen bestanden. Dazu wurden für die abhängigen Variablen der Kompetenz-, der stellvertretenden Valenzeinschätzung und der individuellen Leistung einfaktorielle Varianzanalysen durchgeführt. Gleich wurde für die verschiedenen Skalen des Leistungsmotivs, für die Ängstlichkeit (STAI-T) und für die Zustandsangst der Probanden vor der experimentellen Phase (Pre-Test) verfahren, da diese möglicherweise die Leistung der Probanden beeinflussten (z.B. Woodman & Hardy, 2003). Wie in Tabelle 15 ersichtlich wird, konnten keine präexperimentellen Unterschiede zwischen den Gruppen festgestellt werden.

Tabelle 15: Deskriptive und inferenzstatistische Daten zu möglichen präexperimentellen Unterschieden

	Positive Selbstgespräche (n=28)		Negative Selbstgespräche (n=27)		Kontrolle (n=28)		F(2, 80)	Signifikanz p	Effektstärke η^2
	M	SD	M	SD	M	SD			
Kompetenz	3.93	0.47	3.78	0.64	3.82	0.61	0.500	.608	.012
STV Valenz	3.68	0.82	4.00	1.11	3.86	1.21	0.638	.531	.016
Baseline-Leistung	5.60	0.68	5.50	0.80	5.52	0.71	0.157	.855	.004
HE	1.86	0.46	2.02	0.37	2.06	0.44	1.718	.186	.041
FM	0.63	0.53	0.56	0.50	0.64	0.59	0.148	.863	.004
STAI-T	35.29	8.72	35.41	8.05	34.57	6.96	0.090	.914	.002
Zustandsangst (Pre-Test)	1.50	0.37	1.34	0.34	1.43	0.32	1.493	.231	.036

6.4.1.2 Manipulations-Check

Die erfolgreiche Herstellung der experimentellen Bedingungen wurde in zwei Schritten und mittels schriftlicher Fragen überprüft (Abschluss des Post-Test-Fragebogens). Als Erstes wurden die Probanden gefragt, ob ihr Partner während des Testblocks mit sich selbst gesprochen hätte (Antwortmöglichkeiten: Ja/Nein). Jene Probanden, die diese Frage mit Ja beantworteten, wurden daraufhin aufgefordert, diese Selbstgespräche aufzulisten. Der zweite Schritt beinhaltete zwei Fragen, in denen die Probanden diese Selbstgespräche hinsichtlich deren Wertigkeit (sechsstufige Skala von 1 „negativ“ bis 6 „positiv“) und hinsichtlich deren Wirkung auf die Leistung des Partners (sechsstufige Skala von 1 „sehr hindernd“ bis 6 „sehr fördernd“) einzuschätzen hatten.

Alle Probanden der Kontrollbedingungen beantworteten die erste Frage mit Nein, alle Probanden der beiden Selbstgesprächsgruppen mit Ja. Somit konnte die Kontrollbedingung erfolgreich hergestellt werden. Auf die offene Frage, welche Selbstgespräche der Partner geführt habe, notierten die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe ausschliesslich

negative Selbstgespräche, jene der positiven Selbstgesprächsgruppe ausschliesslich positive Selbstgespräche. Die Probanden nahmen somit die Selbstgespräche wahr und konnten sich aktiv daran erinnern. Wie zwei t-Tests für unabhängige Stichproben aufzeigen (Tabelle 16), unterscheiden sich die beiden Selbstgesprächsgruppen zudem hinsichtlich der Einschätzung der Wertigkeit und der vermuteten Wirkung der wahrgenommenen Selbstgespräche. Demnach schätzten die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe die Selbstgespräche ihres Partners als deutlich positiver ($r = .857$) und als deutlich fördernder ($r = .661$) ein als die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe. Daraus lässt sich schliessen, dass auch die experimentellen Bedingungen der beiden Selbstgesprächsgruppen erfolgreich hergestellt werden konnten.

Tabelle 16: *Einschätzung der Wertigkeit und der Wirkung der wahrgenommenen Selbstgespräche*

	Positive Selbstgespräche ($n=28$)		Negative Selbstgespräche ($n=27$)		$t(55)$	Signifikanz p	Effekt- stärke r
	M	SD	M	SD			
Wertigkeit	5.32	0.72	2.30	1.07	12.35	.001	.857
Wirkung	4.64	0.91	2.91	1.06	6.53	.001	.661

6.4.2 Einschätzung der Kompetenz des Partners

Als Erstes wurde untersucht, ob sich die offenen Selbstgespräche des Partners entsprechend der Hypothese 1 darauf auswirkten, wie die Probanden die Kompetenz dieses Partners einschätzten. In den in Tabelle 17 festgehaltenen und in Abbildung 10 illustrierten Mittelwerten ist zu beobachten, dass es bei allen drei Gruppen zu einer Erhöhung der Kompetenzeinschätzung kam, welche jedoch bei der negativen Selbstgesprächsgruppe geringer ausfiel als bei den anderen beiden Gruppen. Somit beurteilten die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe ihren Partner bei Post-Test als weniger kompetent ($M = 4.00$) als jene der positiven Selbstgesprächs- ($M = 4.39$) und der Kontrollgruppe ($M = 4.29$). Dabei fallen diese Unterschiede, welche Pre-Test noch nicht oder kaum vorhanden sind, mit 0.39 (zur positiven Selbstgesprächsgruppe) und 0.29 (zur Kontrollgruppe) relativ klein aus.

Tabelle 17: *Deskriptive Statistik zur Einschätzung der Kompetenz des Partners*

	n	Pre-Test		Post-Test	
		M	SD	M	SD
Total	83	3.84	0.57	4.23	0.67
Positive Selbstgespräche	28	3.93	0.47	4.39	0.57
Negative Selbstgespräche	27	3.78	0.64	4.00	0.78
Kontrolle	28	3.82	0.61	4.29	0.60

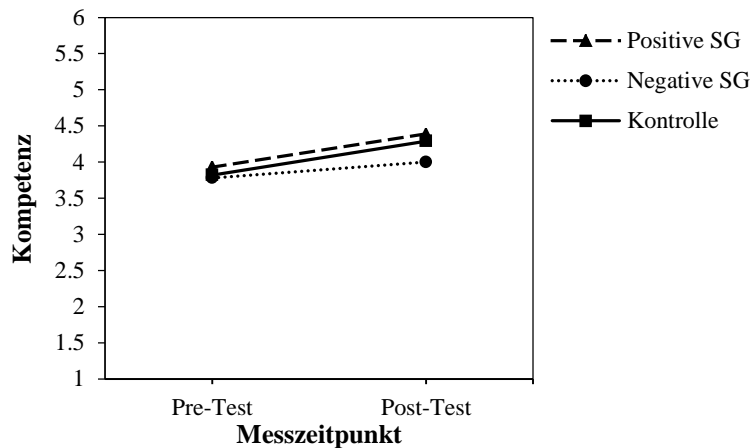


Abbildung 10: Veränderung der Kompetenzeinschätzung zum Partner über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen

Zur inferenzstatistischen Prüfung dieser deskriptiven Auswertungen wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ durchgeführt (Tabelle 18). Der nicht signifikante Interaktionseffekt lässt schliessen, dass sich die Probanden der drei Gruppen hinsichtlich der Veränderung ihrer Kompetenzeinschätzung zum Partner nicht unterscheiden und die deskriptiv beobachtete geringere Erhöhung der negativen Selbstgesprächsgruppe als unbedeutend zu betrachten ist. Das offene Selbstgespräch schlug sich somit nicht auf die Kompetenzeinschätzung der Probanden nieder, weshalb Hypothese 1 abgelehnt wird.

Es zeigte sich jedoch ein signifikanter und als gross zu interpretierender Haupteffekt für den Faktor „Zeit“. Wie die zugehörigen deskriptiven Daten zeigen, stiegen die Kompetenzeinschätzungen vom Pre- zum Post-Test deutlich an. Die Probanden schätzten somit über alle Gruppen hinweg ihren Partner nach der experimentellen Phase als kompetenter ein als vorher. Der Haupteffekt „Bedingung“ war hingegen nicht signifikant. Es bestanden demnach unabhängig vom Messzeitpunkt keine Unterschiede zwischen den Gruppen.

Tabelle 18: Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für die abhängige Variable „Einschätzung der Kompetenz des Partners“

	$F(2, 80)$	Signifikanz p	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	1.052	.354	.026
Zeit	24.061 ^a	.001	.231
Bedingung	2.020	.139	.048

^a für $F(1, 80)$

6.4.3 Stellvertretende Valenzeinschätzung

Weiter wurde untersucht, ob sich die offenen Selbstgespräche des Partners entsprechend der Hypothese 2 auf die stellvertretende Valenzeinschätzung der Probanden auswirkten. Erneut zeigen die deskriptiven Daten (Tabelle 19, Abbildung 11) über alle drei Gruppen hinweg eine

deutliche Zunahme der stellvertretenden Valenzeinschätzungen, welche jedoch bei der Kontrollgruppe deutlich geringer ausfallen. Während Pre-Test noch kaum Unterschiede vorhanden waren, gaben die Probanden der Kontrollgruppe bei Post-Test im Durchschnitt deutlich tiefere stellvertretende Valenzeinschätzungen an ($M = 4.54$) als jene der positiven ($M = 5.29$) und der negativen Selbstgesprächsgruppe ($M = 5.22$).

Tabelle 19: Deskriptive Statistik zur stellvertretenden Valenzeinschätzung

	<i>n</i>	Pre-Test		Post-Test	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Total	83	3.84	1.05	5.01	0.87
Positive Selbstgespräche	28	3.68	0.82	5.29	0.76
Negative Selbstgespräche	27	4.00	1.11	5.22	0.75
Kontrolle	28	3.86	1.21	4.54	0.92

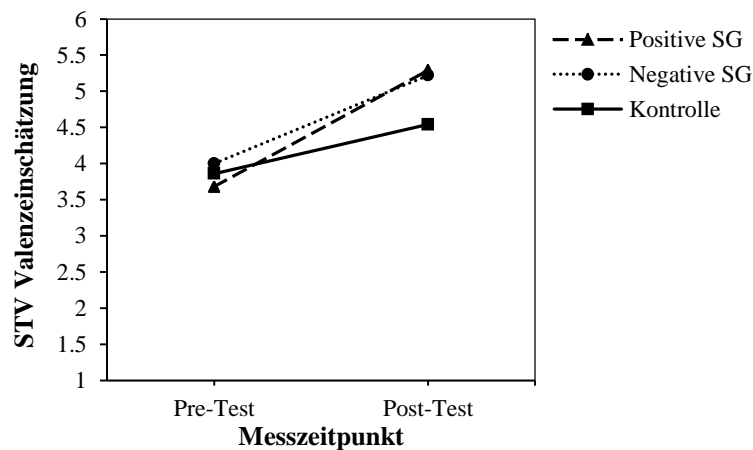


Abbildung 11: Veränderung der stellvertretenden Valenzeinschätzung über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen

Zur inferenzstatistischen Prüfung dieser Veränderungsunterschiede wurde erneut eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ durchgeführt (Tabelle 20). Die signifikante Interaktion weist darauf hin, dass sich die stellvertretenden Valenzeinschätzungen von der Pre- zur Post-Test-Messung in den drei Gruppen unterschiedlich veränderten. Anschliessend durchgeführte Folgeanalysen, bei welchen für jede Gruppe einzeln die Pre- und Post-Test-Messungen miteinander verglichen wurden („simple effect“ Tests; Gamst et al., 2008), ermittelten sowohl für die positive, $MD = 1.607$, $p < .001$, $CI [1.278, 1.937]$ und die negative Selbstgesprächsgruppe, $MD = 1.222$, $p < .001$, $CI [0.887, 1.558]$, als auch für die Kontrollgruppe eine signifikante Erhöhung der stellvertretenden Valenzeinschätzung, $MD = 0.679$, $p < .001$, $CI [0.349, 1.008]$. Anhand der oben beschriebenen deskriptiven Daten und der berechneten Effekte wird jedoch deutlich, dass diese Erhöhung in der positiven ($d = 2.036$) und negativen Selbstgesprächsgruppe ($d = 1.288$) deutlich stärker ausfiel als in der Kontrollgruppe ($d = 0.633$). Zudem zeigen der Hypothese entsprechend und nur für die Post-Test erhobenen Daten durchgeführte t-Tests für unverbundene Stichproben, dass sowohl die Probanden der positiven, $t(54) = 3.316$, $p < .001$

(einseitig), $r = .411$, als auch jene der negativen Selbstgesprächsgruppe, $t(53) = 3.021$, $p < .001$ (einseitig), $r = .383$, über höhere stellvertretende Valenzeinschätzungen verfügten als die Probanden der Kontrollgruppe. Diese Unterschiede hatten Pre-Test noch nicht bestanden, wie in Abschnitt 6.4.1.1 gezeigt wurde. Somit bestätigt sich Hypothese 2, wonach einem Partner mit positivem oder negativem Selbstgespräch eine höhere Valenz zugeschrieben wird als einem nicht mit sich selbst sprechenden Partner.

Tabelle 20: *Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für die abhängige Variable „stellvertretende Valenzeinschätzung“*

	$F(2, 80)$	Signifikanz p	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	7.932	.001	.165
Zeit	147.694 ^a	.001	.649
Bedingung	1.775	.176	.042

^a für $F(1, 80)$

Neben dieser signifikanten Interaktion zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt für den Faktor „Zeit“, was darauf hinweist, was bereits die Analysen zur Interaktion zeigten: Alle drei experimentellen Gruppen wiesen Post-Test eine höhere stellvertretende Valenzeinschätzung auf als Pre-Test. Der Haupteffekt „Bedingung“ war hingegen nicht signifikant: Unabhängig von der Zeit unterschieden sich die Probanden der drei Gruppen nicht hinsichtlich ihrer stellvertretenden Valenzeinschätzung.

6.4.4 Other-Efficacy Beliefs

Ob sich das offene Selbstgespräch des Partners entsprechend der Hypothese 3 auf die Other-Efficacy-Beliefs der Probanden auswirkte, ob also positive Selbstgespräche im Vergleich zu negativen oder ausbleibenden Selbstgesprächen zu höheren Other-Efficacy Beliefs führten, wurde mittels einer einfaktoriellen Varianzanalyse überprüft (Tabelle 21). Es zeigten sich keine Unterschiede zwischen den drei experimentellen Gruppen. Die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe entwickelten zwar leicht tiefere Other-Efficacy Beliefs als jene der anderen beiden Gruppen, jedoch ist dieser Unterschied nicht signifikant. Dementsprechend ist die Hypothese 3 abzulehnen.

Tabelle 21: *Deskriptive Statistik und Ergebnisse der einfaktoriellen Varianzanalyse für die abhängige Variable „Other-Efficacy Beliefs“*

	Positive Selbstgespräche ($n=28$)		Negative Selbstgespräche ($n=27$)		Kontrolle ($n=28$)		$F(2, 80)$	Signi- fikanz p	Effekt- stärke η^2
	M	SD	M	SD	M	SD			
Other-Efficacy	4.50	.58	4.41	.64	4.54	.51	0.363	.697	.009

6.4.5 Leistung der Probanden

Die letzte zu prüfende Hypothese beschäftigt sich mit der Frage, ob die offenen Selbstgespräche der Konfidenten die Leistung der Probanden beeinflussten. Um diese Frage beantworten zu können, wurden die 30 Testputts der experimentellen Phase, wie erwähnt, in drei Blöcke zu jeweils 10 Putts zusammengefasst (Tabelle 22, Abbildung 12). Es wurde erwartet, dass die Selbstgespräche zu Beginn (erstes Drittel der experimentellen Phase) noch keinen Effekt aufweisen, sich also die Leistungen der drei Gruppen nicht unterscheiden. Erst in einer späten Phase (letztes Drittel) sollte dieser Effekt vorhanden resp. am grössten sein und sich nun die postulierten Unterschiede zwischen den Leistungen der drei Gruppen zeigen. In Abbildung 12 wird ersichtlich, dass sich die Leistungen der drei Gruppen bei Baseline (aufgrund der Homogenisierung der Gruppen) und im ersten Drittel der experimentellen Phase noch nicht unterscheiden. Dies und die dabei beobachtete Leistungssteigerung über alle Gruppen hinweg entspricht den Erwartungen. Die darauf folgende „Scherenentwicklung“ geht ebenfalls in die postulierte Richtung. So steigt vor allem die Leistung der positiven ($\Delta M_{3.Drittel - 1.Drittel} = 0.46$) aber auch der Kontrollgruppe im Verlauf der experimentellen Phase weiter an ($\Delta M_{3.Drittel - 1.Drittel} = 0.22$), während die Leistung der negativen Selbstgesprächsgruppe kontinuierlich sinkt ($\Delta M_{3.Drittel - 1.Drittel} = -0.23$) und sich im letzten Drittel fast wieder auf Baseline-Niveau befindet ($M_{Baseline} = 5.50$, $M_{3.Drittel} = 5.58$). Daraus resultieren Leistungsunterschiede im letzten Drittel zwischen der negativen Selbstgesprächsgruppe und den beiden anderen Gruppen, wobei der Unterschied zur positiven Selbstgesprächsgruppe am grössten ausfällt ($\Delta M_{3.Drittel (posSG) - 3.Drittel (negSG)} = 0.53$).

Tabelle 22: Deskriptive Statistik der individuellen Leistung der Probanden

	Positive Selbstgespräche (n=28)		Negative Selbstgespräche (n=27)		Kontrolle (n=28)		Total (n=83)	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
<i>Baseline</i>	5.60	0.68	5.50	0.81	5.52	0.71	5.54	0.72
<i>Experimentelle Phase</i>	5.92	0.65	5.69	0.61	5.82	0.68	5.81	0.65
1. Drittel (1-10)	5.65	0.96	5.81	0.90	5.71	0.90	5.72	0.91
2. Drittel (11-20)	5.99	0.95	5.68	0.84	5.80	0.93	5.82	0.91
3. Drittel (21-30)	6.11	0.84	5.58	0.88	5.93	0.92	5.88	0.90

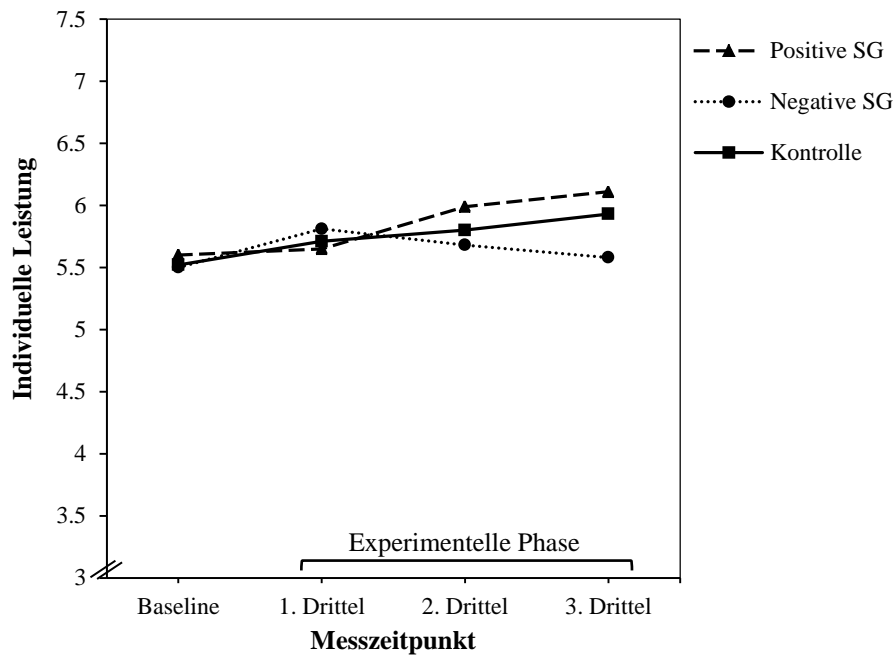


Abbildung 12: Leistungsverläufe von der Baseline (T1) über die drei Drittel der experimentellen Phase (T2) in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen

Um die Unterschiede der Gruppen bezüglich der beschriebenen Leistungsverläufe inferenzstatistisch zu prüfen, wurde eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ (vierstufig: (i) Baseline-Leistung zu T1, (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase zu T2) und dem Faktor „Bedingung“ durchgeführt (Tabelle 23). Obwohl die beschriebene „Scherenentwicklung“ vermuten lassen könnte, dass die Leistungsverläufe der Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe sich von denjenigen der beiden anderen Gruppen unterscheiden, ist die zugehörige Interaktion nicht signifikant. Es bestehen somit keine Unterschiede in den Leistungsverläufen über alle vier Messzeitpunkte hinweg, weshalb Hypothese 4 abgelehnt wird.

Tabelle 23: Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung, 4×3 ANOVA) mit Messwiederholung (vierstufig: (i) Baseline-Leistung, (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase) für die abhängige Variable „individuelle Leistung“

	$F(6, 240)$	Signifikanz p	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	1.239	.287	.030
Zeit	3.557 ^a	.015	.043
Bedingung	0.722 ^b	.489	.018

^a $F(3, 240)$; ^b $F(2, 80)$

Ebenfalls nicht signifikant ist der Haupteffekt „Bedingung“. Jedoch zeigte sich ein signifikanter Haupteffekt für den messwiederholten Faktor „Zeit“. Nachfolgend durchgeführte paarweise Vergleiche zu diesen Within-Subjects Unterschieden (korrigiert nach Bonferroni) ergaben, dass die Leistung der Probanden im zweiten, $MD = 0.281$, $p = .035$, $CI [0.013$,

0.549], $d = 0.341$, und dritten Drittel der experimentellen Phase über der Baseline-Leistung liegen, $MD = 0.335$, $p = .005$, $CI [0.075, 0.594]$, $d = 0.417$, die Probanden sich also im Vergleich zur Baseline verbessert hatten. Die nicht signifikanten Leistungsunterschiede zwischen den einzelnen Dritteln der experimentellen Phase zeigen zudem auf, dass die Probanden ungeachtet ihrer Gruppenzugehörigkeit im Verlauf dieser experimentellen Phase nicht besser wurden. Dies ist vermutlich auf den Leistungsverlauf der negativen Selbstgesprächsgruppe zurückzuführen.

Zusätzlich zur oben referierten 4×3 -ANOVA wurden Tests auf Innersubjekt-Kontraste durchgeführt, bei welchen die Leistung im letzten Drittel der experimentellen Phase jeweils als Referenz-Messzeitpunkt diente. Diese Tests deuten darauf hin, dass sich innerhalb der experimentellen Phase die Leistung der drei Gruppen unterschiedlich veränderte. So verfehlt die Interaktion (Bedingung \times Zeit) beim Vergleich der Leistungen des ersten und letzten Drittels nur knapp das Signifikanzniveau²¹, $F(2, 80) = 2.634$, $p = .078$, $\eta_p^2 = .062$. Anschliessend durchgeführte Folgeanalysen, bei welchen für jede Gruppe einzeln die Leistung des ersten Drittels mit jener des letzten Drittels verglichen wurden („simple effect“ Tests; Gamst et al., 2008), ermittelten für die positive Selbstgesprächsgruppe eine signifikante Erhöhung der Leistung, $MD = 0.464$, $p < .033$, $CI [0.038, 0.891]$, $d = 0.510$. Die beobachteten Veränderungen der Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe, $MD = 0.230$, $p < .296$, $CI [-0.205, 0.664]$, $d = 0.258$, und der Kontrollgruppe, $MD = 0.218$, $p < .313$, $CI [-0.209, 0.645]$, $d = 0.242$, waren hingegen nicht signifikant.

Zur weiteren Analyse dieser Interaktion wurde für das erste und letzte Drittel einzeln eine einfaktorielle Varianzanalyse berechnet. Für das letzte Drittel ergaben sich global nur tendenziell signifikante Leistungsunterschiede zwischen den drei Gruppen, $F(2, 80) = 2.595$, $p = .081$, $\eta^2 = .061$. Jedoch zeigten entsprechend der Hypothese 4 geplante, orthogonale Kontraste, dass die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe eine signifikant höhere Leistung aufwiesen als die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe, $t(80) = 2.245$, $p = .014$ (einseitig), $r = .243$. Die Leistung der beiden Selbstgesprächsgruppen unterschied sich hingegen nicht von jener der Kontrollgruppe, $t(80) = 0.412$, $p = .681$, $r = .046$. Diese Leistungsunterschiede treten im ersten Drittel noch nicht auf, $F(2, 80) = 0.213$, $p = .808$, $\eta^2 = .005$.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Hypothese 4 nicht bestätigt werden konnte. Die offenen Selbstgespräche hatten keinen Effekt auf die Leistung der Probanden gemessen an den Leistungsverläufen von der Baseline über die drei Drittel der experimentellen Phase. Jedoch liefern die weiteren, auf einer explorativen Ebene durchgeführten inferenzstatistischen Tests Indizien dafür, dass die offenen Selbstgespräche nach einer gewissen Zeit und bei regelmässiger Anwendung sich doch noch auf die individuelle Leistung der Probanden auswirkten: Die positiven Selbstgespräche des Konfidenten führten während der experimentellen Phase zu einer Erhöhung der Leistung der Probanden. Gegen Ende der

²¹ Die übrigen Kontraste ermittelten keine signifikanten Interaktionen.

experimentellen Phase resultierte daraus ein Leistungsüberschuss im Vergleich zu den Probanden mit dem negativ mit sich selbst sprechenden Konfidenten.

6.5 Explorative Nachanalysen

Die explorativen Nachanalysen wurden mit dem Ziel durchgeführt, die Personenwahrnehmungsergebnisse nach offenen Selbstgesprächen vertieft zu analysieren. So wurden neben den bisher untersuchten attributiven Reaktionen auch mögliche affektive Reaktionen untersucht. Zudem sollte anhand der Berücksichtigung der eigenen Valenz der Probanden der Effekt des Zustandes der wahrnehmenden Person auf die Personenwahrnehmung geprüft werden. Ebenfalls wurde eine Überprüfung der in Abschnitt 2.4.2 formulierten „Übernahme-Hypothese“ vorgenommen, indem die Selbstgespräche der Probanden ausgewertet wurden.

6.5.1 Die eigene Valenz als Moderator bei der Personenwahrnehmung

Dass bezogen auf die Kompetenzeinschätzung und die Other-Efficacy Beliefs keine Effekte der offenen Selbstgespräche ermittelt werden konnten, liegt möglicherweise an den relativ tiefen eigenen Valenzeinschätzungen der Probanden. So liegen diese Valenzeinschätzungen im Mittel mit 4.54 (Post-Test, $SD = 1.06$) doch deutlich tiefer als die Valenzeinschätzungen, welche Boss (2012) in seinen beiden Experimenten zur sozialen Ansteckung in Dyaden referiert ($M_{Exp.1} = 5.25$, $SD_{Exp.1} = 0.63$; $M_{Exp.2} = 5.42$, $SD_{Exp.2} = 0.73$). Die oben geschilderte Vermutung, dass sich die Probanden in der vorliegenden Studie deshalb von den offenen Selbstgesprächen nicht beeinflussen liessen, weil sie ihrer Aufgabe zu wenig Bedeutung zugewiesen hatten, basiert denn auch auf den theoretischen Überlegungen von Boss (2012) zu den Voraussetzungen für das Auftreten von sozialer und emotionaler Ansteckung im Sport. In seiner ersten These postuliert er, dass innerhalb eines Sportteams Emotionen und Verhaltensweisen nur dann übertragen werden, wenn die Teammitglieder ihre eigene Aufgabe als bedeutsam einschätzen (hohe eigene Valenz) und ihre Aufgabe als Teil einer gemeinsamen Aufgabe wahrnehmen. Seine zweite These geht davon aus, dass die subjektiven Wahrnehmungs- und Bewertungsprozesse (z.B. die subjektive Einschätzung der Gefühls- und Motivationslage des Partners) der angesteckten Person die Grundlage für solche emotionale und soziale Ansteckungsprozesse bilden. In Kombination bedeuten diese beiden Thesen, dass in der vorliegenden Studie sich die eigene Valenz der Probanden darauf ausgewirkt haben könnte (erste These), ob die offenen Selbstgespräche des Partners wahrgenommen wurden und wie sie anschliessend bewertet wurden (zweite These). Dementsprechend wurde post-hoc die Hypothese formuliert, dass die eigene Valenz der Probanden moderierend in die Beziehung zwischen den offenen Selbstgesprächen und den verschiedenen Komponenten der Eindrucksbildung (Kompetenzeinschätzung, stellvertretende Valenzeinschätzung, Other-Efficacy Beliefs) eingreift.

Zur Prüfung dieser Moderations-Hypothese wurden jeweils für jede dieser Eindruckskomponenten einzeln Ordinary Least Squares (OLS) Regressionsmodelle berechnet

(vgl. Hayes, 2013). Vorgängig wurden den Empfehlungen von Hayes und Preacher (2013) folgend aus den drei Gruppen mittels Indikator-Kodierung zwei dichotome Dummy-Variablen gebildet. Die beiden Dummy-Variablen D1 („Positive Selbstgespräche“) und D2 („Negative Selbstgespräche“) stehen jeweils für eine der beiden Selbstgesprächsbedingungen (positiv resp. negativ = „1“) und stellen sie der anderen Selbstgesprächsbedingung (negativ resp. positiv = „0“) sowie der Kontrollbedingung gegenüber („0“). Da die Kontrollbedingung bei beiden Dummy-Variablen mit „0“ kodiert wurde, fungiert sie bei den Regressionsmodellen stets als Referenzgruppe.

Zur Berücksichtigung des messwiederholten Designs wurden für die beiden Pre- und Post-Test erhobenen Eindrucksvariablen der Kompetenzeinschätzung und der stellvertretenden Valenzeinschätzungen Regressionen gerechnet mit der Pre-Test-Messung als unabhängige (Prädiktor) und der Post-Test-Messung als abhängige Variable (Kriterium). In die Regressionsmodelle flossen letztlich die dabei ermittelten Residuen ein.

Die Regressionsmodelle prädictieren somit die jeweilige Eindruckskomponente (resp. die Residuen aus den durchgeführten Regressionen) ausgehend von beiden Dummy-Variablen (D1, D2), der eigenen Valenz (eigVal) und dem Produkt aus einer der Dummy-Variablen und der eigenen Valenz ($D1 \times \text{eigVal}$):

$$\text{Eindruckskomponente} = \text{Konstante} + a_1(D1) + a_2(D2) + a_3(\text{eigVal}) + a_4(D1 \times \text{eigVal}) + \text{Fehler}$$

Diese verschiedenen Prädiktoren wurden jeweils simultan in das Regressionsmodell eingefügt und die Koeffizienten²² unter der Verwendung des Makros PROCESS berechnet (vgl. Hayes, 2013).

Kompetenzeinschätzung

Figurierten die Veränderungen der Kompetenzeinschätzungen (Residuen) der Probanden als abhängige Variable, zeigte sich eine signifikante Interaktion zwischen der eigenen Valenz und der Dummy-Variable „D2: Negative Selbstgespräche“ ($B = -0.281$; siehe Modell 2 in Tabelle 24). Werden also nur die Probanden der negativen Selbstgesprächs- und der Kontrollgruppe miteinander verglichen, so hängt die Veränderung der dem Konfidenten zugeschriebenen Kompetenz davon ab, wie wichtig resp. bedeutsam dem Proband die Aufgabe war. Um die Art dieser Moderation vertiefter zu untersuchen, wurde diese erstens über die Berechnung von „simple slopes“ visualisiert (Abbildung 13; Hayes, 2013) und zweitens wurden über den „pick-a-point“ Ansatz (Bauer & Curran, 2005) für alle beobachteten Werte des Mediators (eigVal = 3 – 6) die bedingten Effekte der negativen Selbstgespräche auf die Kompetenzeinschätzung berechnet und inferenzstatistisch geprüft. Demnach führten die negativen Selbstgespräche im Vergleich zu ausbleibenden Selbstgesprächen nur bei hoher oder sehr hoher Valenz der Probanden ($\text{eigVal} \geq 5$) zu signifikant tieferen Kompetenzeinschätzungen (eigVal = 5: $B = -0.384$, $p = .028$; eigVal = 6: $B = -0.665$, $p = .008$). Bei mittlerer bis tiefer eigener Valenz ($\text{eigVal} \leq 4$) sind diese bedingten Effekte

²² Der Empfehlung von Hayes (2012, S. 318) folgend werden die unstandardisierten Koeffizienten (B) referiert.

nicht signifikant. War also den Probanden die Aufgabe vergleichsweise wenig wichtig, hatten die negativen Selbstgespräche keinen Einfluss auf die dem Konfidenten zugewiesene Kompetenz. War ihnen jedoch die Aufgabe wichtig, führten die negativen Selbstgespräche des Konfidenten dazu, dass diesem eine tiefere Kompetenz zugeschrieben wurde.

Tabelle 24: OLS Regressionsmodelle für die Veränderung der Kompetenzeinschätzung (Residuen) zur Analyse der Moderationseffekte; Moderator: eigene Valenz

	Modell 1		Modell 2	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>
Konstante	-0.058	0.377	-0.730	0.390
D1 (Positive SG)	-0.417	0.648	0.088	0.162
D2 (Negative SG)	-0.267	0.167	1.023	0.610
Eigene Valenz	0.027	0.078	0.173*	0.081
D1 × Eigene Valenz	0.109	0.139		
D2 × Eigene Valenz			-0.281*	0.128
R ²	0.071		0.118*	

Anmerkungen. Alle Variablen wurden simultan ins Modell eingefügt.

* $p < .05$

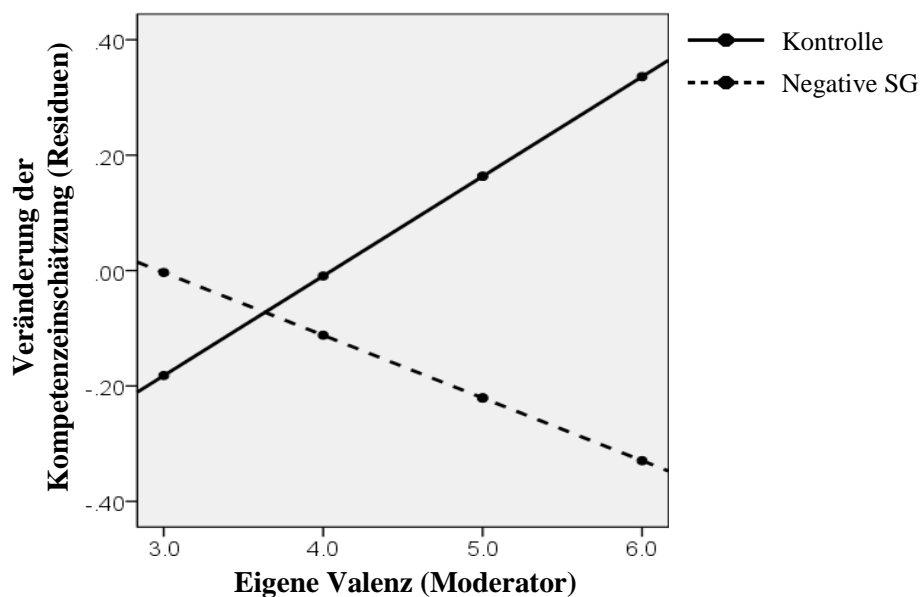


Abbildung 13: Visualisierung der bedingten Effekte (Moderator: eigene Valenz) der negativen Selbstgespräche auf die Veränderung der Kompetenzeinschätzung (im Vergleich zur Kontrollgruppe)

Für die Dummy-Variable „D1: Positive Selbstgespräche“ ergab sich keine signifikante Interaktion ($B = 0.109$, siehe Modell 1 in Tabelle 24). Werden also die Probanden der positiven Selbstgesprächs- mit jenen der Kontrollgruppe verglichen, so hängt die Veränderung der dem Konfidenten zugewiesenen Kompetenz nicht von der eigenen Valenz der Probanden ab.

Stellvertretende Valenzeinschätzungen und Other-Efficacy Beliefs

Für die beiden anderen abhängigen Eindrucksvariablen (stellvertretende Valenzeinschätzung und Other-Efficacy Beliefs) ergaben sich keine signifikanten Interaktionen. Somit moderieren die Valenzeinschätzungen der Probanden die Wirkung der offenen Selbstgespräche auf diese beiden Eindrucksvariablen nicht. Die Ergebnisse der zugehörigen Regressionsmodelle sind im Anhang B, Tabelle B.1 ersichtlich.

6.5.2 Affektive Reaktionen auf offene Selbstgespräche des Partners

Neben den Auswirkungen der offenen Selbstgespräche des Partners auf einzelne attributive Reaktionen und die individuelle Leistung wurden im Rahmen einer explorativen Nachanalyse der Daten auch mögliche affektive Reaktionen auf diese Selbstgespräche einer Untersuchung unterzogen. So zeigte sich in Studie 1, dass die offenen Selbstgespräche des Partners bei den Spielern sowohl negativ (Ärger, Missfallen) als auch positiv konnotierte affektive Reaktionen (Freude) auslösten. Daher wurde untersucht, ob sich das offene Selbstgespräch der Konfidenten auf das *emotionale Befinden* der Probanden ausgewirkt haben könnte. Zu erklären wäre ein solcher Effekt nicht nur dadurch, dass die bewusste Verarbeitung der negativen resp. positiven Selbstgespräche Ärger resp. Freude auslöste (siehe Studie 1), sondern dass es aufgrund der Selbstgespräche zu einer unbewussten sozialen Emotionsinduktion kam. So können sowohl die negativen als auch die positiven Selbstgespräche als emotionale Reaktionen angesehen werden, welche beim Partner ähnlich konnotierte Emotionen ausgelöst haben könnten (vgl. Apitzsch, 2006; Rust, 2013).

Weiter deuten die in Studie 1 ermittelten affektiven Reaktionen darauf hin, dass sich die offenen Selbstgespräche auch auf die momentane Beziehungsqualität oder die Stimmung zwischen den beiden Teampartnern auswirken könnten. So könnte beispielsweise der aufgrund des negativen Selbstgesprächs ausgelöste Ärger in eine negative Stimmung gegenüber dem Partner übergehen. Der Spieler beginnt aufgrund des Selbstgesprächs des Partners sich über diesen zu ärgern. Ein ähnlicher Effekt wäre auch bei der affektiven Reaktion der Freude denkbar. Daher wurde untersucht, ob sich das offene Selbstgespräch auf die Beziehungsqualität erhoben über den situativen Beziehungswert nach Boss (2012) auswirkte.

Emotionales Befinden

Die deskriptiven Daten zum emotionalen Befinden (Tabelle 25, Abbildung 14) lassen auf unterschiedliche Veränderungen über die beiden Messzeitpunkte zwischen den drei Gruppen schliessen. Während sich vor allem bei der negativen Selbstgesprächsgruppe ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = -0.86$) aber auch bei der Kontrollgruppe ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = -0.42$) das emotionale Befinden der Probanden deutlich verschlechterte, gaben die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe Post-Test höhere emotionale Befindenswerte an als Pre-Test ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = 0.25$). Zur inferenzstatistischen Prüfung dieser Veränderungsunterschiede wurde eine zweifaktorielle Kovarianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ und der Kovariate „Leistung zu T2“ berechnet

(Tabelle 26). Durch den Einbezug der Kovariate konnten mögliche Effekte der individuellen Leistung der Probanden auf die Veränderung ihres emotionalen Befindens berücksichtigt werden.

Tabelle 25: Deskriptive Statistik zum emotionalen Befinden

	<i>n</i>	Pre-Test		Post-Test	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Total	83	7.11	1.62	6.77	1.73
Positive Selbstgespräche	28	6.82	1.52	7.07	1.49
Negative Selbstgespräche	27	7.30	1.79	6.44	2.06
Kontrolle	28	7.21	1.57	6.79	1.62

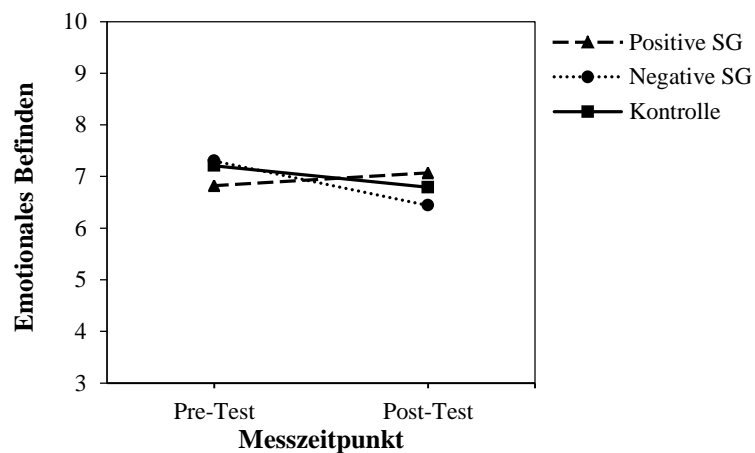


Abbildung 14: Veränderung des emotionalen Befindens über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen

Die signifikante Interaktion zwischen der Kovariate (Leistung-T2) und dem messwiederholten Faktor „Zeit“ macht deutlich, dass die Leistung der Probanden zu T2 die Veränderung ihres emotionalen Befindens beeinflusste. Es zeigte sich ebenfalls eine signifikante Interaktion zwischen dem Faktor „Bedingung“ und dem messwiederholten Faktor „Zeit“. Die Veränderungen im emotionalen Befinden fielen somit in den drei Gruppen unterschiedlich aus, auch wenn der Effekt der Leistung zu T2 kontrolliert wird.

Tabelle 26: Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für das emotionale Befinden unter der Berücksichtigung der Kovariate „T2-Leistung“

	<i>F</i> (2, 79)	Signifikanz <i>p</i>	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	3.588	.032	.083
Zeit × T2-Leistung	8.296 ^a	.005	.095
Zeit	9.739 ^a	.003	.110
Bedingung	0.145	.866	.004
T2-Leistung	22.718 ^b	.001	.223

^a für *F*(1, 80), ^b für *F*(1, 79)

Die in der Folge für jede Gruppe einzeln durchgeführten Pre- zu Post-Test-Vergleiche („simple effect“ Tests; Gamst et al., 2008) machten deutlich, dass für die negative Selbstgesprächsgruppe signifikante, $MD = 0.774$, $p = .003$, $CI [0.263, 1.284]$, $d = 0.446$, und für die Kontrollgruppe nur tendenziell signifikante Unterschiede bestanden, $MD = 0.433$, $p = .088$, $CI [-0.065, 0.932]$, $d = 0.263$. Bei beiden Gruppen verschlechterte sich das emotionale Befinden vom Pre- zum Post-Test. Bei der positiven Selbstgesprächsgruppe zeigte sich hingegen keine Veränderung des emotionalen Befindens, $MD = 0.179$, $p = .478$, $CI [-0.322, 0.681]$, $d = 0.166$. Somit scheinen im vorliegenden Experiment die positiven Selbstgespräche dazu geführt zu haben, dass sich das emotionale Befinden der Probanden nicht verschlechterte, dass also die allgemein negative Wirkung des Experiments, welche durch die negativen Selbstgespräche des Konfidenten noch verstärkt wurde, abgefedert werden konnte. Dies zeigt sich auch im signifikanten Haupteffekt „Zeit“, wonach sich das emotionale Befinden der Probanden über alle Bedingungen hinweg von der Pre-Test- zur Post-Test-Messung verschlechterte. Nicht signifikant war der Haupteffekt „Bedingung“.

Situativer Beziehungswert

Wie bereits beim emotionalen Befinden zeichnen sich auch in den deskriptiven Daten zum situativen Beziehungswert unterschiedliche Veränderungen zwischen den drei Gruppen ab (Tabelle 27, Abbildung 15). Während sich vor allem bei der Kontrollgruppe ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = 0.57$) aber auch bei der positiven Selbstgesprächsgruppe ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = 0.28$) der situative Beziehungswert von Pre- zu Post-Test erhöhte, verringerte sich dieser bei den Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe ($M_{\text{Post-Test}} - M_{\text{Pre-Test}} = -0.32$).

Tabelle 27: Deskriptive Statistik zum situativen Beziehungswert

	<i>n</i>	Pre-Test		Post-Test	
		<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
Total	83	4.24	0.73	4.42	0.89
Positive Selbstgespräche	28	4.43	0.57	4.71	0.85
Negative Selbstgespräche	27	4.28	0.88	3.96	0.90
Kontrolle	28	4.00	0.67	4.57	0.74

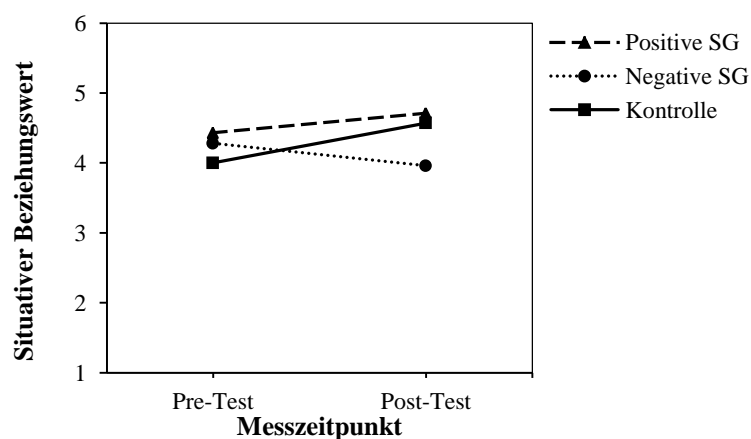


Abbildung 15: Veränderung des situativen Beziehungswerts über die zwei Messzeitpunkte und in Abhängigkeit der drei experimentellen Bedingungen

Erneut wurde zur inferenzstatistischen Prüfung dieser Veränderungsunterschiede eine zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ durchgeführt (Tabelle 28). Da für die Pre-Test-Messung die Varianzen der drei Gruppen signifikant unterschiedlich waren (signifikanter Levene-Test, $F(2, 80) = 3.384$, $p = .039$), wurden die Daten beider Erhebungszeitpunkte vor Durchführung der Varianzanalyse mittels Ziehung der Quadratwurzel transformiert (Field, 2011, S. 155). Die signifikante Interaktion macht deutlich, dass sich der situative Beziehungswert von Pre- zu Post-Test in den drei Gruppen unterschiedlich veränderte. In der Folge für jede Gruppe einzeln durchgeführte Pre- zu Post-Test-Vergleiche („simple effect“ Tests; Gamst et al., 2008) machten deutlich, dass sich der situative Beziehungswert bei den Probanden der Kontrollgruppe signifikant erhöhte, $MD = 0.138$, $p = .003$, $CI [0.049, 0.228]$, $d = 0.808$, während die in der negativen Selbstgesprächsgruppe beobachtete Abnahme nur tendenziell signifikant war, $MD = 0.079$, $p = .087$, $CI [-0.012, 0.170]$, $d = 0.360$. Keine Veränderungen zeigten sich hingegen bei der Gruppe der positiven Selbstgespräche, $MD = 0.061$, $p = .179$, $CI [-0.028, 0.150]$, $d = 0.387$.

Tabelle 28: *Ergebnisse der zweifaktoriellen Varianzanalyse (Zeit×Bedingung) mit Messwiederholung (Zeit) für den situativen Beziehungswert (transformiert mit Quadratwurzel-Funktion)*

	$F(2, 80)$	Signifikanz p	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	5.937	.004	.129
Zeit	2.375 ^a	.127	.029
Bedingung	3.785	.027	.086

^a für $F(1, 80)$

Während der Haupteffekt „Zeit“ nicht signifikant war, sich also der situative Beziehungswert der Probanden über alle Gruppen hinweg nicht veränderte, erreichte der Haupteffekt „Bedingung“ das statistische Signifikanzniveau. Nachfolgend durchgeführte paarweise Vergleiche (korrigiert nach Bonferroni) zu diesen Between-Subjects-Unterschieden ergaben, dass die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe im Mittel über beide Messzeitpunkte hinweg tiefere situative Beziehungswerte aufwiesen als jene der positiven Selbstgesprächsgruppe, $MD = 0.113$, $p = .024$, $CI [0.012, 0.215]$, $d = 0.562$. Die übrigen paarweisen Vergleiche waren nicht signifikant. Dieser Unterschied zwischen den beiden Selbstgesprächsgruppen ist ausschliesslich auf die Unterschiede bei Post-Test zurückzuführen. Denn in der Folge durchgeführte paarweise Vergleiche (korrigiert nach Bonferroni), bei welchen die drei Gruppen für beide Messzeitpunkte einzeln miteinander verglichen wurden, ermittelten ausgeprägte Unterschiede zwischen den beiden Selbstgesprächsgruppen bei Post-Test, $MD = 0.183$, $p = .005$, $CI [0.046, 0.320]$, $d = 0.857$, während die Unterschiede bei Pre-Test nicht signifikant ausfielen, $MD = 0.043$, $p = 1.00$, $CI [-0.075, 0.162]$, $d = 0.202$.

Zusammenfassend kann festgehalten werden, dass ausbleibende Selbstgespräche zu einer Erhöhung des situativen Beziehungswertes führten. Zudem hatte die Kombination aus leichter Erhöhung bei den positiven Selbstgesprächen und leichter Erniedrigung bei den negativen

Selbstgesprächen zur Folge, dass die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe bei Post-Test einen höheren situativen Beziehungswert aufwiesen als jene der negativen Selbstgesprächsgruppe.

6.5.3 Übernahme der Konfidenten-Selbstgespräche durch die Probanden

In Abschnitt 2.4.2 wurde auf die Möglichkeit hingewiesen, dass Athleten die offenen Selbstgespräche ihrer Teampartner übernehmen könnten („Übernahmehypothese“). Zu einer solchen Übernahme käme es, wenn beispielsweise ein Athlet sich bewusst dazu entscheidet (vgl. Hardy et al., 2009) oder wenn er die Selbstgespräche seines Teampartners unbewusst kopiert, wobei dann vom Phänomen der sozialen Ansteckung (Levy & Neil, 1993) oder vom Chamäleon-Effekt nach Chartrand und Bargh (1999) die Rede wäre.

Um diese Hypothese überprüfen zu können, wurden die Selbstgespräche, welche die Probanden während der experimentellen Phase laut aussprachen, transkribiert und ihren Inhalten entsprechend den Kategorien der *positiven*, *negativen* und *anderen* Selbstgespräche zugeordnet (Tabelle 29). Die Kategorie *andere Selbstgespräche* enthält nicht verständliche oder aufgrund des Inhaltes nicht zu den positiven oder negativen Selbstgesprächen zuteilbare Aussagen (z.B. instruierende Selbstgespräche). Es fällt auf, dass über alle Gruppen hinweg die Probanden deutlich häufiger negative als positive oder andere Selbstgespräche äusserten. Zudem zeigten sich Unterschiede zwischen den Probanden der beiden Selbstgesprächsgruppen und der Kontrollgruppe: Erstere sprachen deutlich häufiger mit sich selber als Letztere.

Tabelle 29: Deskriptive Statistik und Ergebnisse der einfaktoriellen Varianzanalysen für die während der experimentellen Phase ausgesprochenen Selbstgespräche der Probanden

SG der Probanden	Positive Selbstgespräche (n=28)		Negative Selbstgespräche (n=27)		Kontrolle (n=28)		F(2, 37.24)	Signifikanz p	Effektstärke η^2
	M	SD	M	SD	M	SD			
Positiv	0.57	1.03	0.37	1.21	0.04	0.19	4.460	.018	.104
Negativ	2.25	3.33	2.33	2.84	0.46	0.96	8.134 ^a	.001	.110
Andere	0.43	0.79	0.33	0.55	0.14	0.52			
Total	3.25	4.33	3.04	3.97	0.64	1.10			

Anmerkungen. Aufgrund nicht vorhandener Varianzgleichheit werden die Kennwerte des Welch-Tests angegeben.

^a F(2, 41.22)

Zur inferenzstatistischen Prüfung der Übernahmehypothese wurden für die beiden abhängigen Variablen der positiven und negativen Selbstgespräche einfaktorielle Varianzanalysen gerechnet (Tabelle 29). Bei beiden Selbstgesprächstypen ergaben sich signifikante Unterschiede zwischen den drei Gruppen. Geplante Kontraste zeigten, dass die Probanden der beiden Selbstgesprächsgruppen sowohl mehr positive, $t(56.50) = 2.783$, $p = .046$, $r = .347$, als auch mehr negative Selbstgespräche äusserten als die Probanden der Kontrollgruppe, $t(69.16) = 4.019$, $p < .001$, $r = .435$, und dass sich die beiden Selbstgesprächsgruppen hinsichtlich der Häufigkeit ihrer positiven, $t(51.05) = 0.660$, $p = .512$, $r = .091$, und negativen

Selbstgespräche nicht voneinander unterschieden, $t(52.24) = -0.10$, $p = .921$, $r = .014$. Somit führten die Selbstgespräche der Konfidenten dazu, dass die Probanden häufiger mit sich selbst sprachen. Es zeigte sich jedoch kein Effekt der Inhalte der Konfidenten-Selbstgespräche auf die Inhalte der Probanden-Selbstgespräche.

Da einerseits positive Selbstgespräche nachweislich die Leistung im Sport zu steigern vermögen (Tod et al., 2011) und andererseits davon auszugehen ist, dass sich negative Selbstgespräche schädlich auf die Leistungserbringung auswirken (vgl. Weinberg & Gould, 2003; Zinsser et al., 2006), wurden die inferenzstatistischen Tests aus Abschnitt 6.4.5 zur Analyse der Auswirkungen der Konfidenten-Selbstgespräche auf die individuelle Leistung der Probanden wiederholt und dabei die Selbstgespräche der Probanden berücksichtigt. Dazu wurden die negativen und die positiven Selbstgespräche der Probanden als Kovariaten in die zweifaktorielle Varianzanalyse mit Messwiederholung auf dem Faktor „Zeit“ (vierstufig: (i) Baseline-Leistung zu T1, (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase zu T2) und dem Faktor „Bedingung“ integriert (Tabelle 30). Gemäss den nicht signifikanten Interaktionen zwischen den Kovariaten (*Positive Probanden-SG* und *Negative Probanden-SG*) und dem messwiederholten Faktor „Zeit“ wirkten sich die während der experimentellen Phase ausgesprochenen Selbstgespräche der Probanden nicht auf ihre Leistungsverläufe aus. Zudem ergaben sich keine bedeutsamen Unterschiede zu den in Abschnitt 6.4.5 referierten Resultaten, weshalb auf eine neuerliche Diskussion derselbigen verzichtet wird.

Tabelle 30: Ergebnisse der zweifaktoriellen Kovarianzanalyse (Zeit×Bedingung, 4×3 ANOVA) mit Messwiederholung (vierstufig: (i) Baseline-Leistung, (ii) erstes, (iii) zweites, (iv) drittes Drittel der experimentellen Phase) für die abhängige Variable „individuelle Leistung“ unter Berücksichtigung der Kovariaten „positive“ und „negative Probanden-Selbstgespräche“

	$F(6, 234)$	Signifikanz p	Effektstärke η_p^2
Zeit × Bedingung	1.240	.287	.031
Zeit × Positive Probanden-SG	0.007 ^a	.999	.001
Zeit × Negative Probanden-SG	0.994 ^a	.420	.012
Zeit	3.853 ^a	.010	.047
Bedingung	0.620 ^b	.540	.016
Positive SG	0.377 ^c	.541	.005
Negative SG	0.059 ^c	.809	.001

^a $F(3, 234)$; ^b $F(2, 78)$; ^c $F(1, 78)$

6.6 Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

6.6.1 Ziel 1: Kompetenz- und stellvertretende Valenzeinschätzung

Das erste Ziel betraf die Frage, ob sich die offenen Selbstgespräche auf die Einschätzung der Kompetenz und der Valenz des Partners (stellvertretende Valenzeinschätzung) auswirken und ob sich dabei die in der ersten Studie und die in den laborexperimentellen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012) ermittelten Effekte zeigen.

Einschätzung der Kompetenz des Partners

Entgegen der Hypothese H1 wirkte sich das offene Selbstgespräch der Konfidenten nicht auf die ihnen zugeschriebene Kompetenz aus. Jedoch erhöhten sich unabhängig von den drei Bedingungen die Kompetenzeinschätzungen aller Probanden, was darauf zurückzuführen ist, dass während der Übungsphase eine tiefere Konfidentenleistung ($M_{\text{Übung}} = 4.9$) rückgemeldet wurde als während der experimentellen Phase ($M_{\text{Exp.Phase}} = 5.73$). Diese Massnahme beruhte auf der Annahme, dass es unglaublich gewesen wäre, wenn der Konfident bereits ab dem ersten Übungsputt vergleichsweise hohe Punktzahlen erreicht hätte, während der Proband sich erneut an die Aufgabe herantasten musste²³. Somit lässt sich festhalten, dass es sich bei der Kompetenzeinschätzung nicht um ein allgemeingültiges Wahrnehmungsergebnis nach offenen Selbstgesprächen handelt. In der im Rahmen der explorativen Nachanalysen durchgeführten Moderationsanalyse zeigte sich jedoch ein von der Valenz der Probanden bedingter Effekt der Selbstgespräche: Bei Probanden, denen die Golf-Putt-Aufgabe wichtig war (hohe Valenz), führten negative Selbstgespräche zur Zuschreibung einer vergleichsweise (im Vergleich zur Kontrollgruppe) tiefen Kompetenz. War den Probanden die Aufgabe wenig wichtig, nahmen sie zwar die Selbstgespräche wahr (erfolgreicher Manipulations-Check), es zeigten sich aber keine Effekte. Hier wird der von Warr und Knapper (1968) postulierte Einfluss des momentanen Zustandes der wahrnehmenden Person (in der Form der eigenen Valenzeinschätzung) auf die Personenwahrnehmung deutlich sichtbar. Ähnliche Effekte waren bereits in der ersten Studie und in der Studie von Rimmer et al. (2008) zu beobachten, bei welchen dieselben Personeninformationen teilweise unterschiedlich interpretiert wurden. In diesen Studien konnten über die moderierenden Faktoren jedoch nur Vermutungen angestellt werden.

Die Kenntnis über den Einfluss der eigenen Valenzeinschätzung kann für kommende Forschungsbemühungen zu interpersonalen Konsequenzen von Selbstgesprächen oder von anderen momentanen Personeninformationen entscheidend sein. So sollte bei zukünftigen Studien darauf geachtet werden, dass die Valenzeinschätzung der Probanden hoch ist oder gezielt erhöht wird, um so den Effekt der momentanen Personeninformation zu erhöhen (Max-Kon-Min-Prinzip; vgl. Sarris, 1990). Ist in einem Experiment eine Aufgabe als Dyade zu absolvieren, wäre dies beispielsweise durch eine gemeinsame Zielvereinbarung zu erreichen, wie sie bei Boss (2012) zur Anwendung kam. Weiter ist dieses Ergebnis auch für mögliche Implikationen für die Praxis von höherer Relevanz als das allgemeine Resultat des

²³ In den Vorversuchen dauerte es jeweils drei bis sieben Putts, bis die Probanden sich erneut an die Bedingungen der Aufgabe gewöhnt hatten.

hypothesenprüfenden Tests, da davon auszugehen ist, dass Teamsportler besonders während Wettkämpfen hohe Valenzeinschätzungen aufweisen.

Sowohl das Ergebnis des hypothesenprüfenden Tests als auch jenes der Moderationsanalyse stehen im Widerspruch zu den Resultaten der laborexperimentellen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012), bei welchen die Athleten mit positiven Selbstgesprächen als kompetenter eingeschätzt wurden als jene mit negativen oder ohne Selbstgespräche. Verschiedene Unterschiede zwischen der vorliegenden und diesen beiden Studien könnten für diese Abweichungen verantwortlich sein:

a) In der vorliegenden Studie wurden konsequent nur positive oder negative Aussagen als Selbstgespräche verwendet. Van Raalte et al. (2006) hingegen vermischten in ihrer positiven Selbstgesprächsbedingung positive, motivierende und instruierende Aussagen, weshalb ihre Folgerung, dass die positiven Selbstgespräche alleine für die ermittelte Wirkung verantwortlich sind, eigentlich nicht zulässig ist.

b) Zudem arbeiteten sowohl Van Raalte et al. (2006) als auch Graf et al. (2012) bei der Manipulation der Selbstgespräche mit synchronisierten Videos, die ihre Probanden „nur“ betrachten mussten. In der vorliegenden Studie wurde jedoch das Selbstgespräch von einem anwesenden Partner ausgesprochen und die Probanden hatten während der experimentellen Phase die Golf-Putt-Aufgabe zu absolvieren.

c) Der dritte Unterschied bezieht sich auf die Möglichkeit der Probanden, eine Kompetenzeinschätzung auch aufgrund von direktem Leistungsfeedback vornehmen zu können. Um dies zu ermöglichen, wurde in der vorliegenden Studie die vermeintliche Leistung der Konfidenten verkündet. Bei den anderen beiden Studien konnten die Probanden zwar die Athleten bei der Leistungserbringung beobachten, aufgrund des fehlenden sportartspezifischen Know-Hows (Van Raalte et al., 2006) oder der Neuartigkeit der Aufgabe (Test 2HAND des Wiener Testsystems bei Graf et al., 2012) lieferte ihnen diese Beobachtung jedoch keine aussagekräftigen Informationen für die Einschätzung der Kompetenz. Aufgrund dieser fehlenden Möglichkeit liessen sich die Probanden womöglich stärker von den Selbstgesprächen beeinflussen.

Anhand der bei b) und c) diskutierten Unterschiede wird deutlich, dass alle drei Studien mit künstlich geschaffenen Laborsituationen arbeiteten, jedoch das hier gewählte Vorgehen einer realen Wettkampfsituation am nächsten kommt. Daher sollte den vorliegenden Resultaten mehr Gewicht beigemessen werden.

Stellvertretende Valenzeinschätzung

Das offene Selbstgespräch des Konfidenten wirkte sich hypothesenkonform (H2) auf die stellvertretende Valenzeinschätzung der Probanden aus: Sowohl die positiven als auch die negativen Selbstgespräche führten im Vergleich zu ausbleibenden Selbstgesprächen zu höheren stellvertretenden Valenzeinschätzungen. Demnach lösen Selbstgespräche unabhängig von ihrem Inhalt die Einschätzung aus, dass dem Partner die Aufgabe wichtig ist, er also der Aufgabe eine hohe Bedeutsamkeit beimisst. Die Berücksichtigung des potentiellen Moderators der eigenen Valenz der Probanden änderte nichts an diesen Resultaten. Damit

konnten die Ergebnisse aus der ersten Studie bestätigt werden. In dieser gaben verschiedene Spieler aufgrund der Beobachtung von negativen und positiven Selbstgesprächen eine hohe stellvertretende Valenzeinschätzung zu erkennen und ein Spieler hatte aufgrund des Ausbleibens von Selbstgesprächen den Eindruck, dass es dem Gegner „egal“ sei, wie das Spiel enden wird.

Die Erhöhung der stellvertretenden Valenzeinschätzungen über alle Gruppen hinweg, wobei diese Erhöhung bei der Kontrollgruppe deutlich geringer ausfiel als bei den beiden Selbstgesprächsgruppen, erklärt sich folgendermassen: Bei der Pre-Test-Messung wurde danach gefragt, wie wichtig dem Partner die Aufgabe während der Übungsphase gewesen sei. Bei der Post-Test-Messung wurde dieselbe Frage bezogen auf die experimentelle Phase gestellt. Da diese Übungsphase auch als solche und die experimentelle Phase als „Testblock“ bezeichnet wurde und vom Experimentator mit den Worten „nun folgt der erste Testblock, jetzt zählt also eure Teamleistung und es geht um die Gutscheine“ (siehe Anhang B) eingeleitet wurde, gingen die Probanden wohl davon aus, dass ihrem Partner der „Testblock“ wichtiger sein muss als die Übungsphase.

6.6.2 Ziel 2: Offene Selbstgespräche als Antezedenzien von Other-Efficacy Beliefs

Mit dem zweiten Ziel wurde überprüft, ob sich die offenen Selbstgespräche auf die Other-Efficacy Beliefs der Probanden auswirkten. Damit sollte der Forderung nachgekommen werden, mögliche Antezedenzien von Other-Efficacy Beliefs zu eruieren (z.B. Beauchamp, 2007). Entgegen der Hypothese H3 zeigten sich keine Effekte der offenen Selbstgespräche der Konfidenten auf die Other-Efficacy Beliefs der Probanden. Daran änderte sich auch nichts, wenn bei der explorativen Nachanalyse die eigene Valenz als möglicher Moderator berücksichtigt wurde. Die offenen Selbstgespräche eines Partners scheinen somit trotz anders lautender Vermutungen nicht als Antezedenzien von Other-Efficacy Beliefs zu fungieren. Eine mögliche Erklärung für diese erwartungswidrigen Resultate wäre, dass ein eigentlich vorhandener Effekt mit dem gewählten experimentellen Design nicht ermittelt werden konnte. So gehen Lent und Lopez (2002) bei der Formulierung ihres Tripartite Model of Efficacy Beliefs von „close relationships“ aus, bei denen zwischen den beiden Partnern eine hohe Abhängigkeit bestehen muss, damit die relationalen Wirksamkeitenüberzeugungen zum Tragen kommen. Von einer „nahen Beziehung“ kann in der vorliegenden Studie nicht die Rede sein, da die Teams kurz vor dem Experiment ad hoc gebildet wurden und der Konfident und Proband sich nicht kannten. Hier hätte die Möglichkeit bestanden, mit der bereits oben erwähnten gemeinsamen Zielvereinbarung (vgl. Boss, 2012) die Nähe der Beziehung zwischen Konfident und Proband zu erhöhen. Im Widerspruch zu dieser Erklärung stehen allerdings die Resultate von Dunlop et al. (2011). Sie bildeten ebenfalls Ad-Hoc-Teams aus zwei sich nicht bekannten Probandinnen und konnten mittels manipuliertem Leistungsfeedback die Other-Efficacy Beliefs der Probandinnen verändern, welche sich wiederum auf die individuelle Leistung auswirkten. Jedoch gingen Dunlop et al. (2011) bei der Operationalisierung der Other-Efficacy Beliefs anders vor, wie untenstehend ausgeführt wird.

So bezieht sich die zweite Erklärung der erwartungswidrigen Resultate auf das zur Erhebung der Other-Efficacy Beliefs verwendete Single-Item²⁴. Dieses Item wurde gestützt auf den Empfehlungen von Steiner (2013) und unter Berücksichtigung der Kritik an den bisher verwendeten Instrumenten zur Erhebung der Other-Efficacy-Beliefs (Jackson et al., 2011: zu starker Bezug auf einzelne Tätigkeiten oder Fertigkeiten) entwickelt. Diese Instrumente sind zudem dahingehend zu kritisieren, dass sie die spezifische Situation, in welcher die erwähnten Aufgaben absolviert werden müssen, nicht berücksichtigen. Sie fragen lediglich allgemein nach den Fertigkeiten des Partners²⁵. Vermutlich hängt jedoch die Einschätzung eines Spielers, ob sein Partner im Tennis-Doppel Passierbälle spielen kann, stark davon ab, ob der Spieler diese Einschätzung auf eine Übung im Training oder auf einen Ernstkampf bezieht. Die Berücksichtigung der spezifischen Situation, die gemäss Bandura (1997) zumindest für die Selbstwirksamkeitsüberzeugung essentiell ist, geschieht mit dem in dieser Arbeit verwendeten Item besser. Aus diesen Gründen ist einerseits die in der vorliegenden Studie gewählte Operationalisierung der Other-Efficacy Beliefs als angemessen zu betrachten und dürfen andererseits die Resultate von z.B. Dunlop et al. (2011) nicht ohne Berücksichtigung dieser Operationalisierungsunterschiede mit den vorliegenden Resultaten verglichen werden.

6.6.3 Ziel 3: Einfluss offener Selbstgespräche auf die individuelle Leistung

Im Rahmen des dritten Ziels wurde geprüft, ob innerhalb eines dyadischen Kontextes die Wahrnehmung des offenen Selbstgesprächs des Partners die Leistung der wahrnehmenden Person beeinflusst. Um zu berücksichtigen, dass sowohl die Manipulation der Selbstgespräche als auch die Erhebung der individuellen Leistung während der experimentellen Phase stattfanden, wurden die 30 Putts der experimentellen Phase in drei Blöcke unterteilt und die Effekte der Selbstgespräche auf den Verlauf der Leistung (von der Baseline über die drei Drittel der experimentellen Phase) untersucht. Entgegen der Hypothese H4 konnten keine Unterschiede zwischen den Leistungsverläufen der drei Gruppen ermittelt werden. Auch die Berücksichtigung der eigenen Selbstgespräche der Probanden ändert nichts an diesem Ergebnis. Die offenen Selbstgespräche der Konfidenten hatten somit keinen Effekt auf die Leistung der Probanden. Es kam jedoch zu einer Verbesserung der Probandenleistungen ungeachtet der Gruppenzugehörigkeit: Über alle Probanden hinweg lag die Leistung im zweiten und letzten Drittel über der zu Baseline erhobenen Leistung. Innerhalb der experimentellen Phase zeigte sich keine Leistungsverbesserung über alle Probanden hinweg, was angesichts der in Abbildung 12 dargestellten Leistungsverläufe vermutlich auf die Leistungsentwicklung der negativen Selbstgesprächsgruppe zurückzuführen ist.

Die explorative Analyse der Daten, die nicht mehr zum Zweck der Hypothesenprüfung sondern zur Generierung von Hypothesen durchgeführt wurde, ermittelte weitere auffällige Ergebnisse: Wurde nur die Leistung während der experimentellen Phase berücksichtigt, zeigte

²⁴ „Was erwarten sie, wie gut wird Ihr Partner die Aufgabe während des bevorstehenden Testblocks bewältigen können?“ (sechsstufigen Antwortskala von 1 „sehr schlecht“ bis 6 „sehr gut“).

²⁵ Jackson, Beauchamp und Knapp (2007): „Rate your confidence in your partner's ability to . . .“ (S. 174); Dunlop, Beatty und Beauchamp (2011): „Rate how confident you are that your partner can perform the tasks described below.“ (S. 589).

sich bei den Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe ein Leistungsanstieg von einer frühen zu einer späten Phase des Experiments. Daraus resultierte gegen Ende der experimentellen Phase ein Leistungsüberschuss im Vergleich zu den Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe. Die Tendenz zu einer gegenläufigen Entwicklung der Leistungen der positiven und negativen Selbstgesprächsgruppe zeigt sich auch in Abbildung 12: Zu Beginn der experimentellen Phase lagen die Leistungswerte der positiven Selbstgesprächsgruppe noch unter jener der negativen Selbstgesprächsgruppe. Aufgrund einer darauf folgenden kontinuierlichen Leistungssteigerung der positiven Selbstgesprächsgruppe und einem stetigen Leistungsrückgang der negativen Selbstgesprächsgruppe wiesen die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe ab Mitte der experimentellen Phase höhere Leistungswerte auf als jene der negativen Selbstgesprächsgruppe. Wen man annimmt, dass sich die positiven und negativen Trends fortgesetzt hätten, hätten sich womöglich signifikante Unterschiede zwischen den Leistungsverläufen gezeigt, wenn die experimentelle Phase länger als die durchgeführten 30 Putts gedauert hätte. Dementsprechend lautet die Empfehlung für künftige Studien, bei der Untersuchung dieses Effektes eine vergleichsweise lange Leistungsphase zu verwenden. Eine weitere Möglichkeit bestünde darin, nach einer ersten experimentellen Phase und der Erhebung von Personenwahrnehmungsergebnissen (z.B. Kompetenz des Partners, stellvertretende Valenzeinschätzung, affektive Reaktionen) eine neuerliche Leistungsphase durchzuführen. So wäre nicht nur die Leistungsphase verlängert und das Auftreten eines nachweisbaren Effekts der Selbstgespräche wahrscheinlicher, sondern es könnte ein potentieller Mechanismus der Selbstgespräche über die erhobenen attributiven und affektiven Reaktionen auf die individuelle Leistung untersucht werden. Unter Anwendung eines solchen Vorgehens konnten beispielsweise Dunlop et al. (2011) zeigen, dass sich die Other-Efficacy Beliefs in Bezug auf ihren Partner, welche über ein Leistungsfeedback manipuliert wurden, auf die spätere Leistung der Probanden auswirkten (hohe Other-Efficacy Beliefs führten zu einer höheren Leistung).

Bei der vorliegenden Studie handelt es sich um die erste Forschungsbemühung, die sich mit dem Effekt des offenen Selbstgesprächs auf die Leistung eines Partners auseinandersetzt. Jedoch finden sich zwei empirische Studien, die ähnliche Phänomene untersuchten und zu vergleichbaren Resultaten kamen. So scheinen sich die offenen Selbstgespräche ähnlich auf die Leistung eines Partners auszuwirken wie das Verhalten eines Teamleaders (Fransen et al., 2014) oder wie das nonverbale Verhalten von Elfmeterschützen nach einem erfolgreich verwandelten Elfmeter (Moll, Jordet & Pepping, 2010). Fransen et al. (2014) untersuchten in ihrer experimentellen Studie den Einfluss von vertrauens erhöhendem resp. vertrauens erniedrigendem Verhalten eines Teamleaders (*high vs. low confidence condition*) auf die Leistung seiner Teampartner bei einer Korbwurfaufgabe. Die Manipulation dieses Verhaltens nahmen sie unter der Zuhilfenahme eines Konfidenten vor, der in der positiven Bedingung auf erfolgreiche Korbwürfe seiner Teampartner enthusiastisch reagierte, sich während der Aufgabenbewältigung ermutigend äusserte und eine positive Körpersprache zeigte. In der negativen Bedingung reagierte der Konfident frustriert auf erfolglose Korbwürfe seiner Teampartner, machte demoralisierende Aussagen und zeigte eine negative

Körpersprache. Dieses vertrauens erhöhende resp. vertrauens erniedrigende Verhalten wirkte sich ganz ähnlich wie die offenen Selbstgespräche (siehe explorative Erkenntnisse oben) erst mit der Zeit auf die Leistung der Probanden aus: In der positiven Bedingung stieg die Leistung der Probanden von der ersten zur zweiten Hälfte der experimentellen Phase an, während sie in der negativen Bedingung sank.

Indem Moll et al. (2010) bei Elfmeterschiessen im Fussball die „post-shot behaviours“ der Schützen untersuchten, stellten sie einen positiven Zusammenhang zwischen dem ausgiebigen Feiern eines erfolgreichen Elfmeterschützens und dem Ausgang des Elfmeterschiessens fest: Jene Spieler, die einen verwandelten Elfmeter ausgiebig feierten, gehörten eher dem siegreichen Team an. Moll et al. (2010) erklären dieses Resultat damit, dass das ausgiebige Feiern eines Treffers die Leistung der Teampartner positiv (oder jene der Gegner negativ) beeinflusst haben könnte. Da einige der in der vorliegenden Studie verwendeten positiven Selbstgespräche als „Feiern eines gelungenen Schlages“ interpretiert werden können (z.B. „Sensationell, der ist gut!“, „Yes!“ oder „Jawohl, das ist es!“), wird diese Vermutung durch die explorativ ermittelten Resultate unterstützt.

6.6.4 Explorative Nachanalysen

Neben den apriori gesetzten Zielen zu den Effekten der offenen Selbstgespräche auf attributive Reaktionen (Ziel 1 & 2) und auf die individuelle Leistung des Partners (Ziel 3) wurden im Rahmen der explorativen Nachanalysen mögliche affektive Reaktionen auf offene Selbstgespräche untersucht. Aufgrund der Resultate der ersten Studie standen das emotionale Befinden und der situative Beziehungswert im Zentrum dieser Analysen. Ausgangspunkt für die ebenfalls nachträglich durchgeführte Analyse der eigenen Selbstgespräche der Probanden waren Vermutungen darüber, dass Athleten die Selbstgespräche eines Teampartners bewusst übernehmen (Hardy et al., 2009) oder unbewusst kopieren könnten (Chartrand & Bargh, 1999; Levy & Neil, 1993).

Emotionales Befinden

Es zeigte sich ein allgemein verringernder Effekt der experimentellen Phase auf das emotionale Befinden der Probanden (signifikanter Haupteffekt des Faktors „Zeit“), welcher von den negativen Selbstgesprächen der Konfidenten verstärkt wurde und der bei den Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe nicht zum Tragen kam. Das negative Selbstgespräch der Konfidenten führte somit zu einer deutlichen Erniedrigung des emotionalen Befindens, während das positive Selbstgespräch dafür verantwortlich war, dass das emotionale Befinden der Probanden stabil auf einem relativ hohen Niveau blieb (deskriptiv war gar eine leichte Erhöhung auszumachen). Die Tendenzen, die in der ersten Studie zu erkennen waren (Ärger und Missfallen nach negativen Selbstgesprächen), konnten somit bestätigen werden.

Auch hinsichtlich dieser Effekte der offenen Selbstgespräche auf das emotionale Befinden eines Partners bildet die vorliegende Studie die erste ihrer Art. Zahlreich sind hingegen die Studien zum Phänomen der emotionalen Ansteckung (für eine Übersicht siehe Rust, 2013).

Diese Studien konnten beispielsweise die Wirkung von Bildern (Epstude & Mussweiler, 2009), den Effekt des nonverbalen emotionalen Verhaltens eines Konfidenten (Barsade, 2002) oder den Einfluss der Stimmung eines mit Hilfe von Videos geprinten Probanden (Sy, Côté & Saavedra, 2005) auf das emotionale Befinden ihrer Teampartner resp. der anderen Probanden nachweisen. In der vorliegenden Studie könnte der Effekt des offenen Selbstgesprächs auf das emotionale Befinden der Probanden somit dadurch erklärt werden, dass sich die Probanden von diesen positiv oder negativ gefärbten emotionalen Reaktionen der Konfidenten anstecken liessen oder aber dass sie die Selbstgespräche bewusst wahrnahmen und verarbeiteten (siehe erste Studie sowie Warr & Knapper, 1968).

Situativer Beziehungswert

Das offene Selbstgespräch der Konfidenten schlug sich auch auf den situativen Beziehungswert der Probanden nieder: Ausbleibende Selbstgespräche führten zu einer Erhöhung des situativen Beziehungswerts. Zudem hatte die Kombination aus leichter Erhöhung bei den positiven Selbstgesprächen und leichter Erniedrigung bei den negativen Selbstgesprächen zur Folge, dass nicht nur die Probanden der Kontrollgruppe sondern auch jene der positiven Selbstgesprächsgruppe nach der experimentellen Phase einen höheren situativen Beziehungswert aufwiesen als die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe. Die Probanden freuten sich somit mehr über ihren Partner, wenn dieser nicht oder positiv anstatt negativ mit sich selbst sprach. Das Resultat zu den negativen und positiven Selbstgesprächen entspricht der Erwartung, die aufgrund der Resultate aus der ersten Studie formuliert wurde. Eher unerwartet ist die Erhöhung des situativen Beziehungswerts bei ausbleibenden Selbstgesprächen. Eine offensichtlich Erklärung für dieses Phänomen ist nicht auszumachen. Allenfalls liesse es sich durch die Anforderungen der Golf-Putt-Aufgabe erklären, bei der es sich um eine anspruchsvolle Präzisionsaufgabe handelt und die für eine erfolgreiche Bewältigung ein hohes Mass an Konzentration erfordert. Womöglich fühlten sich die Probanden in den beiden Selbstgesprächsbedingungen durch die Selbstgespräche des Konfidenten in ihrer Konzentration gestört, während die Probanden in der Bedingung der ausbleibenden Selbstgespräche vom Konfidenten in ihrer Konzentration nicht beeinträchtigt wurden. Deshalb freuten sich Letztere möglicherweise ausgeprägter über den Konfidenten.

In den beiden Experimenten von Boss (2012) zur Untersuchung der Phänomene der sozialen Ansteckung in Zweiertteams führte die Rückmeldung einer schlechten Partnerleistung zu einer Erniedrigung des situativen Beziehungswerts der Probanden (Experiment 1: $\Delta M_{\text{Messzeitpunkt 2} - \text{MZP 1}} = -0.59$; Experiment 2: $\Delta M_{\text{Messzeitpunkt 2} - \text{MZP 1}} = -0.91$). Aufgrund dieses Resultats wäre anzunehmen, dass eine Rückmeldung einer guten resp. erhöhten Partnerleistung zu einem erhöhten situativen Beziehungswert führen würde. In der vorliegenden Studie wurde eine solche erhöhte Partnerleistung zurückgemeldet (während der experimentellen Phase war die vermeintliche Konfidentenleistung höher als während der Übungsphase). Daher ist es umso bemerkenswerter, dass bei den negativen Selbstgesprächen trotzdem eine Erniedrigung des situativen Beziehungswerts ($\Delta M_{\text{Pre-Test} - \text{Post-Test}} = -0.32$) zu beobachten war.

Übernahme der Konfidenten-Selbstgespräche durch die Probanden

Die Selbstgespräche der Konfidenten führten dazu, dass die Probanden mehr mit sich selber sprachen. Es kam jedoch nicht zu einer bewussten Übernahme oder einer sozialen Ansteckung der Selbstgespräche. So verwendeten die Probanden der positiven und negativen Selbstgesprächsgruppen zwar mehr Selbstgespräche als die Probanden der Kontrollgruppe, hinsichtlich der Inhalte ihrer Selbstgespräche unterschieden sie sich jedoch nicht voneinander. Die Konfidenten-Selbstgespräche scheinen also lediglich den sozialen Standard gesetzt zu haben, dass Selbstgespräche im Rahmen der Teamaufgabe geäußert werden konnten. Blieben die Konfidenten-Selbstgespräche aus, waren die Probanden womöglich gehemmt, ihre eigenen Putts laut zu kommentieren. Welche Aussagen die Probanden an sich selbst richteten, hing demnach mehr von personalen oder anderen situationalen Faktoren (wie z.B. Aufgabenschwierigkeit; Hardy et al., 2009) als von den Konfidenten-Selbstgesprächen ab. Tatsächlich verwendeten die Probanden ähnlich wie die Tennisspieler in den Beobachtungsstudien von Van Raalte und Kollegen (Van Raalte et al., 1994; Van Raalte et al., 2000) mehrheitlich negative Aussagen. Erneut zeigte sich somit die Tendenz von Personen, während der Absolvierung einer motorischen Aufgabe oder dem Bestreiten eines Wettkampfes im Sport negative Selbstgespräche zu äußern.

7 Gesamtdiskussion

Die beiden Studien der vorliegenden Arbeit wurden mit dem Ziel konzipiert, die interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen im Sport zu untersuchen. Diese eher ungewohnte Perspektive auf ein ansonsten rein intrapersonal betrachtetes Phänomen sollte das Verständnis für Selbstgespräche und ihre Wirkungsweisen im Sport vertiefen (Van Raalte et al., 2006). Der Fokus lag dabei auf den Personenwahrnehmungsergebnissen nach Warr und Knapper (1968). Zudem wurden mit der individuellen Leistung und den eigenen Selbstgesprächen zwei mögliche Verhaltensreaktionen auf offene Selbstgespräche eines Partners untersucht. Dies geschah basierend auf der Annahme, dass die Ergebnisse der Personenwahrnehmung das Verhalten der wahrnehmenden Person beeinflussen (Bierhoff-Alfermann & Bartels, 1980; Warr & Knapper, 1968).

Das explorative Vorgehen der ersten, qualitativ angelegten Feldstudie diente dazu, die während eines realen Wettkampfes auftretenden Personenwahrnehmungsergebnisse auf offene Selbstgespräche eines Partners und eines Gegners zu untersuchen. Neben der Schliessung der entsprechenden Forschungslücke (fehlende Erkenntnisse zu den interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen in Wettkämpfen) wurde so die Grundlage für die laborexperimentelle, zweite Studie geschaffen. Diese nahm die offenen Selbstgespräche eines Partners in den Fokus. Sie überprüfte die Allgemeingültigkeit von einigen in der ersten Studie ermittelten attributiven Reaktionen auf offene Selbstgespräche und analysierte zudem den Effekt der offenen Selbstgespräche auf die Other-Efficacy Beliefs sowie die individuelle Leistung der wahrnehmenden Person. Im Rahmen einer explorativen Nachanalyse wurden zudem ausgewählte affektive Reaktionen und die Auswirkungen der offenen Konfidenten-Selbstgespräche auf die Selbstgespräche der Probanden untersucht. In den Kapiteln 5 und 6 wurden die Resultate dieser Studien präsentiert und grösstenteils unabhängig voneinander ausführlich diskutiert. Die vorliegende Diskussion nimmt nun die Arbeit zusammenfassend in den Fokus und greift dabei einzelne bereits diskutierte Punkte nochmals auf.

7.1 Personenwahrnehmung aufgrund offener Selbstgespräche

Attributive Reaktionen auf offene Selbstgespräche

In der Gesamtheit machen die Resultate der beiden durchgeführten Studien deutlich, dass die offenen Selbstgespräche eines Athleten sich nur unter bestimmten Umständen auf die ihm *zugeschriebene Kompetenz* auswirken. Bei der Kompetenzeinschätzung handelt es sich somit nicht um ein allgemeingültiges, sondern um ein bedingtes Wahrnehmungsergebnis nach offenen Selbstgesprächen. So bildete sich nur ein einziger Badmintonspieler ein Urteil über das episodische Leistungsvermögen resp. die Kompetenz eines mit sich selbst sprechenden Gegners. Zudem wurde in der laborexperimentellen Studie kein allgemeiner sondern nur ein durch die Valenzeinschätzung der wahrnehmenden Person bedingter Effekt der offenen Selbstgespräche auf die Kompetenzeinschätzung ermittelt. Dabei führten die negativen Selbstgespräche des Partners bei Probanden mit hoher Valenzeinschätzung zur Zuschreibung einer vergleichsweise tiefen Kompetenz (im Vergleich zur Kontrollgruppe). Dieses Resultat

kommt einer Präzisierung resp. Ausdifferenzierung der Resultate der Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012) gleich, bei welchen die Athleten mit positiven Selbstgesprächen von *allen* Probanden als kompetenter eingeschätzt wurden als jene mit negativen oder ohne Selbstgespräche. Aus den bereits in Abschnitt 6.6.1 genannten Gründen (z.B. aufgrund der Manipulation der Selbstgespräche mittels anwesendem Konfident statt mittels manipuliertem Video) sind den präzisierenden Resultaten der vorliegenden Studie mehr Gewicht beizumessen.

Aufgrund der Kombination der Resultate der ersten und zweiten Studie zu folgern, dass der oben erwähnte Badminton-Spieler, der eine Kompetenzeinschätzung aufgrund von Selbstgesprächen vornahm, der einzige der 13 interviewten Spieler war, dem das Spiel und seine darin zu erfüllende Aufgabe wichtig war, scheint wenig angebracht zu sein. So ist davon auszugehen, dass die Mehrheit, wenn nicht alle Badmintonspieler hohe eigene Valenzeinschätzungen aufwiesen, da sie im Rahmen von Wettkämpfen interviewt wurden, welche zudem gegen Saisonende stattfanden. Eher zu erklären ist das Urteil dieses Badmintonspielers mit gespeicherten Personeninformationen. So hatte laut Aussage des besagten Badmintonspielers der mit sich selbst sprechende Gegner bereits in früheren Spielen oft negative Selbstgespräche geführt. Daher achtete der Badmintonspieler womöglich vermehrt auf die Selbstgespräche seines Gegners und verlieh ihnen bei der Beurteilung der Kompetenz mehr Gewicht. In der Summe bedeuten diese Ergebnisinterpretationen, dass offene Selbstgespräche zwar das Potenzial besitzen, die Kompetenzeinschätzung eines wahrnehmenden Athleten zu beeinflussen, dass die dabei wirkenden moderierenden Variablen jedoch noch nicht ermittelt werden konnten. Zudem entsteht der Verdacht, dass besonders in den laborexperimentellen Studien von Van Raalte et al. (2006) und Graf et al. (2012) und in einer geringeren Masse auch in der zweiten Studie der vorliegenden Arbeit die Effekte der Selbstgespräche auf die Kompetenzeinschätzung überschätzt wurden. Erstens verfügen Athleten in realen Wettkampfsituationen im Gegensatz zu den Probanden der Experimente über Vorwissen zum Leistungsvermögen der übrigen Athleten, weshalb sie gemäss Rimmer et al. (2008) weniger auf aktuelle Personeninformationen achten. Zweitens können sie auf zahlreiche weitere und für die Einschätzung des Leistungsvermögens vermutlich relevantere Informationen zurückgreifen. Letzteres zeigt sich beispielsweise daran, dass die Badmintonspieler zahlreiche Einschätzungen zum Leistungsvermögen der anderen Spieler vornahmen, jedoch nur der bereits erwähnte Spieler bei einer Gelegenheit auf ein Selbstgespräch des Gegners zurückgriff.

Bezogen auf die *stellvertretende Valenzeinschätzung* ergaben sich in beiden Studien eindeutige Ergebnisse. Sowohl die Badmintonspieler als auch die Probanden des Experiments kamen aufgrund von positiven und negativen Selbstgesprächen zur Einschätzung, dass ihrem Partner (und Gegner) das Spiel resp. die Aufgabe wichtig war. Bezogen auf die übrigen *Einschätzungen zum mentalen Zustand*, die in der ersten Studie identifiziert werden konnten, führten negative Selbstgespräche zu einem negativen Urteil (unmotiviert, unkonzentriert, verärgert), während motivierende und positive Selbstgespräche beim Probanden durchwegs positive Eindrücke hinterliessen (motiviert, konzentriert, aggressiv). Aufgrund der

Verwandtheit der beiden Konstrukte der Motivation und Valenzeinschätzung ist es erstaunlich, dass negative Selbstgespräche zur Zuschreibung einer hohen Valenz aber einer tiefen Motivation führten. Eher wäre zu erwarten gewesen, dass einem Spieler, der aufgrund seines Verhaltens als motiviert (mit hoher Intensität und Persistenz sein Ziel verfolgend; Nitsch, 2005) eingeschätzt wird, auch eine hohe Valenz zugeschrieben wird. Dieser Widerspruch in der Wirkung der offenen Selbstgespräche lässt sich mit Unterschieden in den als „negative Selbstgespräche“ eingestuften Aussagen erklären. Die zu einer hohen Valenzeinschätzung führenden Selbstgespräche können aufgrund des Inhaltes der Aussagen als „moderat negativ“ bezeichnet werden (siehe Selbstgesprächsskript zum Experiment in Abschnitt 6.3.3) oder waren begleitet von instruierenden Aussagen (siehe Zitat 2, S. 65: „Finger weg! Idiot!“). Zur Zuschreibung einer tiefen Motivation kam es hingegen nach „pointiert negativen“ Selbstgesprächen (siehe z.B. Zitat 5, S. 66: „Fuck!“). Demzufolge muss bei negativen Selbstgesprächen deren Intensität berücksichtigt werden, wenn die interpersonalen Konsequenzen der Motivationszuschreibung und der stellvertretenden Valenzeinschätzung analysiert werden sollen.

Nur in der ersten Studie wurden die *Kognitionen* untersucht, die dem mit sich selbst sprechenden Spieler zugeschrieben wurden. Positive Selbstgespräche führten zur Einschätzung eines zuversichtlichen (Erwartung, Spiel zu gewinnen), negative Selbstgespräche zur Einschätzung eines wenig zuversichtlichen Gegners oder Partners (Erwartung, Spiel zu verlieren). Offene Selbstgespräche weisen somit ähnliche Auswirkungen wie die Körpersprache von Athleten auf (Greenlees, Bradley et al., 2005). Für die vorliegende Arbeit von besonderem Interesse sind die Absichten, die dem mit sich selbst sprechenden Spieler zugeschrieben wurden. So wurden neben den viel zitierten intrapersonalen Absichten der Konzentrations- oder Selbstvertrauenserrhöhung (z.B. Hardy, Gammage et al., 2001; Zinsser et al., 2006) verschiedene interpersonale Absichten identifiziert (z.B. Provokation, Verunsicherung, Selbstdarstellung). Van Raalte et al. (2006) äusserten im Rahmen ihrer Studie bereits die Vermutung, dass Selbstgespräche auch für selbstdarstellerische Zwecke eingesetzt werden und dass Athleten mit ihren Selbstgesprächen den Gegner zu provozieren oder verunsichern versuchen. Untersuchungen im Tennis (Rimmer et al., 2008), Tischtennis (Poizat et al., 2006) und Basketball (Ronglan, 2007) konnten diese Vermutung bereits bestätigen. Die Resultate der ersten Studie machen nun deutlich, dass diese interpersonalen Absichten nicht nur im Badminton Herren-Doppel auch vorkommen, sondern dass sie von den adressierten Spielern als solche erkannt werden oder dass sie die gewünschte Wirkung erzielen.

Die offenen Selbstgespräche fungieren trotz anders lautender Vermutungen nicht als Antezedenzen von *Other-Efficacy Beliefs*: In der ersten Studie äusserte keiner der interviewten Spieler entsprechende Personenwahrnehmungsergebnisse und in der zweiten Studie zeigten sich auch dann keine Effekte der Selbstgespräche auf die Other-Efficacy Beliefs, wenn die eigene Valenz der Probanden als möglicher Moderator berücksichtigt wurde. Durch die Unterschiede in den Effekten der Selbstgespräche auf die

Kompetenzeinschätzung (siehe oben) und die Other-Efficacy Beliefs wird deutlich, dass es sich dabei um verwandte²⁶, aber dennoch unterschiedliche Konstrukte handelt. Die Kompetenzeinschätzung ist das Resultat der Beurteilung einer vergangenen Leistungsphase und bezieht sich somit auf die vergangene Leistung des Partners. Die Other-Efficacy Beliefs hingegen sind zukunftsorientiert. Überspitzt formuliert handelt es sich um „erwartete Kompetenzeinschätzungen“, welche die spezifische Situation berücksichtigen (vgl. die Aussagen zur Selbstwirksamkeit von Immenroth, Eberspächer & Hermanns, 2008). Sie basieren auf den vergangenheitsbezogenen Kompetenzeinschätzungen – jedoch auch auf beispielsweise Äusserungen von Drittpersonen und auf der Einschätzung von psychischen Faktoren des Partners (z.B. Motivationslage; Jackson et al., 2008; Lent & Lopez, 2002).

Anhand dieser Antezedenzen der Other-Efficacy Beliefs lässt sich der ausbleibende Effekt der Selbstgespräche erklären. So kann angenommen werden, dass sich die positiven Selbstgespräche durchwegs positiv auf die angesprochenen Antezedenzen (Kompetenz-, stellvertretende Valenzeinschätzung, Motivationslage) auswirkten. Hingegen wiegten sich der negative Effekt der negativen Selbstgespräche auf die Kompetenzeinschätzung und ihr positiver Effekt auf die Einschätzung der Motivationslage und der Valenz vermutlich gegenseitig auf. „Ausgeprägt negative“ Selbstgespräche müssten sich durchwegs negativ auf die Antezedenzen auswirken und sich demnach auch entsprechend auf die Other-Efficacy Beliefs niederschlagen.

Erwartungsreaktionen

Eine Auseinandersetzung mit den Erwartungsreaktionen auf offene Selbstgespräche fand nur im Rahmen der ersten Studie statt. Bei den Auswertungen zu diesen Erwartungsreaktionen zeigten sich die von Warr und Knapper (1968) angesprochenen Wechselbeziehungen zwischen den drei Komponenten eines Personenwahrnehmungsergebnisses besonders deutlich. So traten sie mehrheitlich in Kombination mit attributiven Reaktionen und teilweise auch in Verbindung mit affektiven Reaktionen auf. Die offenen Selbstgespräche des Partners oder der Gegner und die damit verbundenen attributiven sowie affektiven Reaktionen lösten Erwartungen zum Spielverlauf (Gewinn des Spiels nach negativen Selbstgesprächen des Gegners), zur Spielweise und Spielqualität des mit sich selbst sprechenden Gegners (erwartete Leistungssteigerung nach negativen und positiven Selbstgesprächen) und zu den Auswirkungen des Selbstgesprächs auf den mentalen Zustand der Gegner resp. des mit sich selbst sprechenden Spielers aus. Von besonderer Bedeutung sind die Erwartungen zum Spielverlauf und zur Spielqualität. So vermögen Erstere laut Feltz et al. (2008) die Leistung im Sport zu beeinflussen und Letztere bewirken, dass die anschliessend gezeigte Leistung des mit sich selbst sprechenden Spielers eher dieser Erwartung entsprechend interpretiert wird

²⁶ Other-Efficacy Beliefs und die Kompetenzeinschätzungen, über die Athleten gegenüber ihrem Trainer verfügen, weisen sehr ähnliche Konsequenzen auf (vgl. Jackson & Beauchamp, 2010a; Jackson et al., 2009). Beispielsweise ermittelten Myers, Beauchamp und Chase (2011) einen Einfluss solchen Kompetenzeinschätzungen auf die Zufriedenheit mit dem Trainer und Boardley, Kavussanu und Ring (2008) fanden positive Korrelationen zwischen solchen Kompetenzeinschätzungen und dem Commitment, der Anstrengungsbereitschaft, der Freude am Sport, der Selbstwirksamkeit und dem prosozialen Verhalten der Athleten.

(Miller & Turnbull, 1986; Olson et al., 1996). Über diese Konsequenzen können die offenen Selbstgespräche weitreichende Folgen für den weiteren Verlauf und den Ausgang des Spiels haben. So kann beispielsweise ein negatives Selbstgespräch dazu führen, dass einerseits der Gegner mit mehr und andererseits der Partner mit weniger Zuversicht in die kommende Wettkampfphase steigt und dadurch höhere resp. tiefere Leistungen zeigt.

Affektive Reaktionen

Beide durchgeführten Studien konnten aufzeigen, dass offene Selbstgespräche des Partners (und des Gegners) affektive Reaktionen hervorrufen können. Besonders deutlich zeigten sich dabei die negativen affektiven Reaktionen auf negative Selbstgespräche. So manifestierte sich das in der ersten Studie bei einzelnen Spielern ermittelte Ärgerempfinden nach negativen Selbstgesprächen des Partners auch in der zweiten Studie: Die Probanden der negativen Selbstgesprächsgruppe ärgerten sich stärker über ihren Partner als jene der anderen beiden Gruppen (tiefer *situativer Beziehungswert*). Ebenfalls in der zweiten Studie konnte ein negativer Effekt der negativen Partner-Selbstgespräche auf das *emotionale Befinden* der Probanden nachgewiesen werden. Die negativen Selbstgespräche eines Partners wirkten sich somit ganz ähnlich auf das emotionale Befinden einer Person aus wie dessen emotionales Verhalten (Barsade, 2002) oder dessen Stimmung (Sy et al., 2005). Affektive Reaktionen auf Selbstgespräche des Gegners wurden nur im Rahmen der ersten Studie identifiziert. Dabei lösten positive Gegner-Selbstgespräche Ärger und negative Selbstgespräche erhöhtes Selbstvertrauen aus. Angesichts der möglichen Auswirkungen dieser positiv und negativ konnotierten affektiven Reaktionen auf die individuelle Leistung (Beedie et al., 2000; Totterdell, 1999; Woodman & Hardy, 2003) und auf die Leistung als Team (Apitzsch, 2006) wird erneut ersichtlich, dass die offenen Selbstgespräche eines Athleten das Potenzial besitzen, sich auf die individuelle Leistung seines Partners auszuwirken.

7.2 Verhaltensreaktionen aufgrund offener Selbstgespräche

Leistung

Ausgangspunkt für die Hypothese zum Effekt der offenen Selbstgespräche des Partners auf die individuelle Leistung der Probanden bildeten erstens die Erkenntnisse aus der ersten Studie (ausschliesslich vorteilhafte resp. mehrheitlich negative Personenwahrnehmungsergebnisse nach positiven resp. negativen Selbstgesprächen des Partners) und zweitens die Annahme, dass die Ergebnisse dieser Personenwahrnehmung das Verhalten der wahrnehmenden Person beeinflussen (Bierhoff-Alfermann & Bartels, 1980; Warr & Knapper, 1968). Wie die Auswertungen zur zweiten Studie zeigten, wirkten sich die offenen Selbstgespräche des Partners jedoch entgegen dieser Hypothese nicht auf die individuelle Leistung der Probanden aus: Die Leistungsverläufe der Kontroll-, der positiven und der negativen Selbstgesprächsgruppe unterschieden sich nicht signifikant voneinander. Da es sich bei dieser Studie um den ersten Versuch handelte, den besagten Effekt offener Selbstgespräche zu untersuchen, wurden die Daten einer weiterführenden, explorativ ausgerichteten Analyse unterzogen. Dabei ergaben sich auffällige Ergebnisse: Während der

experimentellen Phase war bei der positiven Selbstgesprächsgruppe eine kontinuierliche Leistungssteigerung und bei der negativen Selbstgesprächsgruppe ein stetiger Leistungsrückgang zu beobachten. Daraus resultierte gegen Ende der experimentellen Phase ein Leistungsunterschied zwischen den beiden Selbstgesprächsgruppen (Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe zeigten eine höhere Leistung), welcher zu Beginn noch nicht vorhanden war. Dies deutet darauf hin, dass sich offene Selbstgespräche eines Partners womöglich nach einer gewissen Zeit auf die individuelle Leistung der wahrnehmenden Person auswirken könnten. Basierend auf dieser Annahme wurde bereits in Abschnitt 6.6.3 die Empfehlung formuliert, in künftigen Studien zum Effekt der offenen Selbstgespräche eines Partners eine vergleichsweise lange Leistungsphase zu verwenden oder nach einer ersten experimentellen Phase eine neuerliche Leistungsphase durchzuführen. Bei einer Replikation des vorliegenden Experimentes wäre also die experimentelle Phase auf z.B. 50 Putts zu verlängern oder wären zwei experimentelle Phase à 30 Putts einzuplanen. Eine solche Verlängerung der Leistungsphase und damit des Experimentes als Ganzes ist jedoch nicht immer vertretbar oder möglich, weshalb im folgenden Kapitel 8 verschiedene Möglichkeiten zur Erhöhung des Effektes der Selbstgespräche auf die Leistung der wahrnehmenden Person diskutiert werden.

Weitere Verhaltensreaktionen: Aufmunterung, Lob, eigene Selbstgespräche

Obwohl zu weiteren Verhaltensreaktionen auf offene Selbstgespräche des Partners vorgängig keine Fragestellung oder Hypothese formuliert wurden, konnten solche Reaktionen in beiden Studien identifiziert werden. Die in der ersten Studie ermittelten Aufmunterungen (verbal und nonverbal) nach negativen Selbstgesprächen des Partners waren in der zweiten Studie nur bei einem Probanden zu beobachten. Dieser versuchte den negativ mit sich selbst sprechenden Konfidenten mit der Aussage „Komm weiter!“ aufzumuntern. Viel häufiger lobten die Probanden den Konfidenten (z.B. „sehr schön“, „sehr gut“, „starke Leistung“), wenn dieser einen Putt mit sehr hoher Punktzahl (9-10) positiv kommentierte. Es scheint sich somit die Tendenz abzuzeichnen, dass sich Personen eines mit sich selbst sprechenden Partners dazu veranlasst fühlen, auf dessen Selbstgespräche zu reagieren. Ob sich das in der zweiten Studie beobachtete Lob nach positiven Selbstgesprächen auch während eines realen Wettkampfes zeigt, könnte mittels Analyse der Videos der Spiele, die in der ersten Studie aufgezeichnet wurden, untersucht werden.

Als weitere Verhaltensreaktion auf die offenen Selbstgespräche der Konfidenten sind die eigenen Selbstgespräche der Probanden anzusehen. Die Probanden äusserten dann deutlich mehr Selbstgespräche, wenn auch die Konfidenten Selbstgespräche führten. Bereits in Abschnitt 6.6.4 wurde darauf hingewiesen, dass aufgrund dieses Ergebnisses jedoch nicht auf eine soziale Ansteckung oder eine bewusste Übernahme der Selbstgespräche geschlossen werden kann. Für eine solche Schlussfolgerung hätten die Probanden der positiven Selbstgesprächsgruppe mehr positive und jene der negativen Selbstgesprächsgruppe mehr negative Selbstgespräche führen müssen, was jedoch nicht der Fall war. Vielmehr ist anzunehmen, dass die Konfidenten-Selbstgespräche im eher sterilen experimentellen Setting dem Probanden als Zeichen dienten: „Selbstgespräche zu führen geht in Ordnung“. Einen

vergleichbaren, jedoch gegensätzlichen sozialen Standard setzten vermutlich die ausbleibenden Selbstgespräche, weshalb die Probanden es unterliessen, ihre eigenen Putts laut zu kommentieren. Diese Argumentation wird gestützt von der experimentellen Studie von Kronk (1994). In dieser sprachen die Probanden bei der Absolvierung von Testaufgaben in jener Phase häufiger mit sich selbst, in welcher auch der Konfident bei der Aufgabenbewältigung Selbstgespräche führte.

8 Fazit und Ausblick

Die Ergebnisse der beiden vorgestellten Studien bringen klar zum Ausdruck, dass es sich beim offenen Selbstgespräch im Sport nicht nur um ein intrapersonales Phänomen handelt, sondern dass die Anwendung einer interpersonalen Perspektive neue oder noch wenig bekannte Auswirkungen ermitteln kann. Hauptsächlich im Abschnitt 5.4.1 wurde aufgezeigt, dass mehrere dieser Auswirkungen (z.B. affektive Reaktionen und Erwartungsreaktionen) weitreichende Konsequenzen auf die sportliche Handlung und die Kooperation im Team haben können. Somit lieferte die vorliegende Arbeit erste Hinweise darauf, dass es sich beim offenen Selbstgespräch um eine Grösse handelt, die zu Gunsten oder zu Ungunsten des Teamleistung ausfallen kann. Diese Ergebnisse sind deshalb besonders relevant, da es sich beim offenen Selbstgespräch um eine regel- und kontrollierbare Grösse handelt, die von Athleten bewusst gesteuert und im Training eingeübt werden kann. Es wird somit deutlich, dass die in der sportwissenschaftlichen Forschung (aber auch in der sportpsychologischen Betreuung) übliche Vernachlässigung der interpersonalen Perspektive auf das Phänomen des Selbstgesprächs zu kritisieren ist.

Besonders zu betonen sind jene ermittelten Effekte der offenen Selbstgespräche, die sich sowohl in der ersten, qualitativ angelegten Feldstudie als auch in der zweiten, laborexperimentellen Studie zeigten: Es sind dies die Effekte der positiven resp. negativen Selbstgespräche auf die dem Partner zugeschriebene Kompetenz, auf die stellvertretende Valenzeinschätzung und auf das Ärgerempfinden der wahrnehmenden Person. Da diese Effekte sich in einer extern-validen und auch in einer eher als intern-valide zu bezeichnenden Studie zeigten, ist ihnen umso mehr Gewicht beizumessen. Daher stellen sich die Fragen nach der Generalisierbarkeit der Resultate sowie nach der Berechtigung der kausal gezogenen Schlüsse zwar auch für diese Resultate, jedoch etwas weniger als für jene Resultate aus der ersten und zweiten Studie, die in der jeweiligen anderen Studie nicht untersucht wurden oder nicht ermittelt werden konnten (z.B. Erwartungsreaktionen und Übernahme der Selbstgespräche). So sind einerseits Erkenntnisse aus Laborsituationen bekanntermassen nur unter Vorbehalt auf die reale Welt zu übertragen und ist es andererseits fraglich, ob die Erkenntnisse aus der ersten Studie sich auf andere Sportarten übertragen lassen und ob tatsächlich die Selbstgespräche der alleinige oder hauptverantwortliche Auslöser für die dort ermittelten Personenwahrnehmungsergebnisse waren. Wenn man nun versuchen möchte, aus den vorliegenden Resultaten Implikationen für die Praxis abzuleiten, gilt es erstens diese Einschränkungen und zweitens die allgemein sehr schmale empirische Befundlage zu den interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen zu berücksichtigen (Gould & Weiss, 1981; Graf et al., 2012; Van Raalte et al., 2006). Aus diesen Gründen wird es in der vorliegenden Arbeit dabei belassen, zu betonen, dass in Sportarten, die in Anwesenheit von oder in Interaktion mit einem Gegner oder Partner betrieben werden, die Wirkung der offenen Selbstgespräche der Athleten auf diese Personen nicht vernachlässigt werden dürfen und dass dementsprechend bei der Ausgestaltung oder dem Training der offenen Selbstgespräche deren Wirkung auf den Partner und den Gegner (und möglicherweise auch auf einen Trainer, Juror oder Zuschauer) berücksichtigt werden sollten.

Um stichhaltigere Aussagen über die interpersonalen Konsequenzen der offenen Selbstgespräche im Sport machen zu können, bedarf es weiterer Untersuchungen, welche beispielsweise das qualitative Vorgehen der ersten Studie in einer anderen Sportart anwenden (z.B. im Beachvolleyball oder im Tischtennis-Doppel) oder die sich der Replikation der zweiten Studie annehmen und dabei die bereits weiter oben erwähnte verlängerte Leistungsphase einplanen. Eine solche Verlängerung der Leistungsphase und somit des Experimentes als Ganzes ist angesichts ethischer Aspekte gegenüber den Probanden oder aus finanziellen Gründen z.B. aufgrund beschränkter Fördermittel resp. Steuergelder nicht immer vertretbar oder möglich. Daher sollte bei künftigen Studien darauf geachtet werden, den Effekt der Selbstgespräche auf die Leistung der wahrnehmenden Person zu erhöhen. Möglichkeiten dazu bieten beispielsweise die gezielte Erhöhung der *aufgabenbezogenen* und *sozialen Interdependenz*, des *Status des mit sich selbst sprechenden Partners* und der *Intensität der Selbstgespräche*. Diese Möglichkeiten sollen in der Folge kurz erläutert und deren Umsetzung skizziert werden.

Die Annahme, dass eine hohe aufgabenbezogene und soziale Interdependenz den Effekt der offenen Selbstgespräche anzuheben vermögen, beruht auf Erkenntnissen aus Studien zur emotionalen Ansteckung. In diesen konnte ermittelt werden, dass beide Interdependenz-Aspekte die Übertragung von Emotionen oder Stimmungen sowohl in Sport- (Totterdell, 1999) als auch in Arbeitsteams (Barsade, 2002) beeinflussen können. Die *aufgabenbezogene Interdependenz* war in der vorliegenden Studie gering: Der Proband puttete die Golfbälle auf seiner eigenen Bahn, ohne direkten Einfluss des Konfidenten und ohne mit diesem interagieren zu müssen. Durch die Wahl einer anderen Aufgabe oder durch die Anpassung der Golf-Putt-Aufgabe an die Regeln des „Greensome“-Golfs, wobei der Abschlagspunkt des Probanden jeweils von der vorhergehenden Leistung des Konfidenten abhängt (bei höheren resp. tieferen Punktzahlen liegt der Abschlagspunkt näher resp. weiter vom Zielkreis entfernt), liesse sich die aufgabenbezogene Interdependenz erhöhen.

Um die *soziale Interdependenz* möglichst hoch zu halten, betonte der Experimentator in der vorliegenden Studie wiederholt die Teamsituation und die Bedeutung der Teamleistung. Trotzdem fühlten sich einige Probanden nicht als Teil eines Teams, wie sie zum Abschluss des Experimentes bemerkten. Dabei störten sich einige am verwehrten Sichtkontakt zum Partner, weshalb durch das Zulassen eines solchen Sichtkontaktes das Teamgefühl und die soziale Interdependenz womöglich erhöht werden könnte. In einem solchen Fall müssten jedoch die Effekte der Mimik und Körperhaltung (vgl. Buscombe et al., 2006; Furley et al., 2012) sowie des emotionalen Ausdrucks der Konfidenten (vgl. Rust, 2013) berücksichtigt werden. Bereits in Abschnitt 6.6.2 wurde zudem auf die Möglichkeit hingewiesen, mit einer gemeinsamen Zielvereinbarung (vgl. Boss, 2012) die Nähe der Beziehung zwischen Konfident und Proband und somit deren soziale Interdependenz zu erhöhen. Andererseits könnten bestehende Teams an Stelle von Ad-Hoc-Teams untersucht werden. Dabei würde einem der beiden Partner der Auftrag erteilt, Selbstgespräche zu führen. Jedoch müsste dann die Vorgeschichte zwischen den beiden Teampartnern und die gespeicherten Personeninformationen zum mit sich selbst sprechenden Partner berücksichtigt werden

Weiter ist anzunehmen, dass auch durch eine Erhöhung des *Status des mit sich selbst sprechenden Partners* der Effekt der Selbstgespräche verstärkt werden könnte. So gehen Lent und Lopez (2002) davon aus, dass sich in Beziehungen mit Statusunterschieden das Verhalten der Person mit höherem Status stärker auf die Person mit geringerem Status auswirkt als dies umgekehrt der Fall ist. Studien zu Beziehung zwischen Trainer und Athlet konnten diese Vermutung bestätigen: Beispielsweise sind die Partnereffekte der Other-Efficacy Beliefs der Trainer höher als jene ihrer Athleten (Jackson & Beauchamp, 2010a; Jackson et al., 2010). Dies zeigt sich z.B. darin, dass der Zusammenhang zwischen den Other-Efficacy Beliefs des Trainers und der Beziehungsnähe des Athleten stärker ist als der Zusammenhang zwischen den Other-Efficacy Beliefs des Athleten und der Beziehungsnähe des Trainers. Ähnliches zeigt sich auch beim Phänomen der sozialen Emotionsinduktion. Das emotionale Befinden einer Person resp. eines Athleten mit höherem Status überträgt sich eher auf einen Gruppenpartner mit niedrigerem Status (Apitzsch, 2009; Sy et al., 2005). Zur Erhöhung des Status eines Konfidenten würden sich die von Fransen et al. (2014) vorgenommenen Massnahmen anbieten. Der von ihnen eingesetzte Konfident besass ein höheres Leistungsvermögen in der zu absolvierenden Basketballaufgabe, war sechs Jahre älter als die übrigen Probanden, kannte alle Antworten auf die gestellten Quiz-Fragen und wurde als Captain des Teams vorgestellt. Mit diesen Vorkehrungen konnten die Autoren den Leader-Status ihres Konfidenten nachweislich erhöhen.

Letztlich könnte ebenfalls auf eine möglichst hohe *Intensität der geäusserten Selbstgespräche* geachtet werden. So schilderten die Badmintonspieler in der ersten Studie hauptsächlich zu energisch geäusserten Selbstgesprächen die in Abschnitt 5.3.1 referierten Wahrnehmungsergebnisse. In der zweiten Studie mussten die Konfidenten ihre Selbstgespräche jedoch wenig energisch und teilweise gar zurückhaltend äussern, da im Labor eine eher gedrückte Stimmung herrschte und das Setting allgemein sehr steril war. Ansonsten wäre die Gefahr zu gross gewesen, dass die Probanden die experimentelle Manipulation bemerkt hätten. Dies zeigte sich in den Vorversuchen, in welchen die Konfidenten die Selbstgespräche zu Beginn vergleichsweise energisch äusserten und zwei der ersten vier Vorversuchs-Probanden die Authentizität dieser Selbstgespräche anzweifelte. Durch die Wahl einer anderen Aufgabe oder eines anderen experimentellen Settings (z.B. mit Sichtkontakt und im Feld anstatt im Labor) könnte die Intensität der Konfidenten-Selbstgespräche erhöht werden. Dadurch wiederum könnte die Chance für das Auftreten nachweisbarer Effekte erhöht werden.

Eine Replikation der vorgestellten experimentellen Studie wäre aufgrund der berechtigten Annahme, dass dank diesen methodischen Anpassungen signifikante Effekte der offenen Selbstgespräche auf die individuelle Leistung ermittelt werden könnten, anzustreben.

Die vorliegende Arbeit fokussierte die interpersonalen Auswirkungen offener Selbstgespräche eines *Partners*, was auf die Ausrichtung der zweiten Studie zurückzuführen ist. Um das Verständnis für die Wirkung von Selbstgesprächen in sportlichen Settings weiter zu vertiefen (vgl. Van Raalte et al., 2006), wären neben den oben angesprochenen Untersuchungen Studien anzustreben, welche die Effekte der Selbstgespräche eines *Gegners* ins Zentrum

stellen. Dabei bestünde eine Möglichkeit darin, das Design der zweiten Studie zu übernehmen und die Konfidenten einen Gegner anstatt den Partner mimen zu lassen. In einem solchen Experiment würden sich vermutlich dieselben attributiven Reaktionen zeigen. Hingegen hätten die Effekte der negativen und positiven Selbstgespräche auf die individuelle Leistung wahrscheinlich die Vorzeichen getauscht (Erhöhung der Leistung bei negativen, Erniedrigung bei positiven Selbstgesprächen). Es ist zudem anzunehmen, dass bei den Selbstgesprächen eines Gegners grössere Effekte zu beobachten wären. So lieferte erstens die erste Studie der vorliegenden Arbeit Hinweise darauf, dass die Spieler den Selbstgesprächen ihrer Gegner mehr Beachtung schenkten als jenen ihrer Partner – womöglich jedoch nur, weil sie über weniger gespeicherte Personeninformationen zu den Gegnern verfügten (Rimmer et al., 2008). Zweitens konnten Moll et al. (2010) nachweisen, dass sich das Feiern des individuellen Torerfolges im Elfmeterschiessen nicht auf die Trefferquote des anschliessend zum Elfmeter antretenden Teamkollegen, aber sehr wohl auf die Trefferquote des darauf antretende Gegners auswirkte: Mehr als doppelt so häufig (2.35-mal) verschoss dieser Spieler des gegnerischen Teams seinen Elfmeter, wenn der erfolgreiche Spieler zuvor den eigenen Treffer ausgiebig gefeiert hatte (indem er beide Hände über den Kopf hob). Da positive Selbstgespräche nach einer erfolgreichen Handlung (z.B. einem guten Putt oder einem Smash-Winner) als „ausgiebiges Feiern“ dieses Erfolges betrachtet werden können, lässt sich aufgrund dieser Ergebnisse die oben formulierte Vermutung konkretisieren: Insbesondere positive Selbstgespräche sollten sich stärker auf die Leistung des Gegners als auf jene des Partners auswirken. In einzelnen Teams, die in der ersten Studie untersucht wurden, wird die bewusste Anwendung von energisch geäusserten positiven Selbstgesprächen nach Punktgewinnen gar gezielt trainiert. Die Prüfung der oben formulierten Vermutungen wäre somit nicht nur aufgrund des dadurch erlangten tieferen Verständnisses für das Phänomen des Selbstgesprächs aufschlussreich, sondern könnte diesen Teams eine Rückmeldung zur Effektivität ihrer Trainingsmethoden geben.

Abschliessend lässt sich festhalten, dass die vorliegende Arbeit unter Anwendung einer systematischen Vorgehensweise bedeutsame interpersonalen Konsequenzen von offenen Selbstgesprächen eines Partners (und teilweise auch eines Gegners) ermitteln konnte. Bis aber von einem vertieften Verständnis der interpersonalen Konsequenzen von Selbstgesprächen im Sport gesprochen werden kann, sind noch verschiedene Fragen zu beantworten und Studien durchzuführen. Daher wäre es verfrüht, ähnlich wie Zourbanos et al. (2010) eine Ergänzung der Definition von Selbstgesprächen von Hardy (2006) vorzuschlagen. Jedoch ist zu erwarten, dass in (naher) Zukunft diese Definition aufgrund neu gewonnener Erkenntnisse um den Aspekt ergänzt werden könnte, *dass offene Selbstgespräche einen Einfluss auf z.B. den Gegner und den Partner des mit sich selbst sprechenden Athleten haben können.*

Literaturverzeichnis

- Adamer, A. (2012). *Empirische Studie zur Kommunikation im Badminton Herrendoppel im Wettkampf*. Unveröffentlichte Bachelorarbeit, Universität Bern, Institut für Sportwissenschaft.
- Apitzsch, E. (2006). Collective collapse in team sports. A theoretical approach. In F. Boen, B. de Cuyper, Opdenacker & Joke (Hrsg.), *Current research topics in exercise and sport psychology in Europe* (S. 35–46). Leuven: Lannoo Campus Publishers.
- Apitzsch, E. (2009). A case study of collapsing handball team. In S. Jern & J. Näslund (Hrsg.), *Dynamics within and outside the lab. Proceedings from The 6th Nordic Conference on Group and Social Psychology* (S. 35–52). Lund: Lund University.
- Bandura, A. (1982). Self-efficacy mechanism in human agency. *American Psychologist*, 37, 122–147.
- Bandura, A. (1997). *Self-efficacy: The exercise of control*. New York: W.H. Freeman and Company.
- Barsade, S. G. (2002). The ripple effect. Emotional contagion and its influence on group behavior. *Administrative Science Quarterly*, 47, 644–675.
- Bartel, C. A. & Saavedra, R. (2000). The collective construction of work group moods. *Administrative Science Quarterly*, 45, 197–231.
- Bauer, D. J. & Curran, P. J. (2005). Probing interactions in fixed and multilevel regression: Inferential and graphical techniques. *Multivariate Behavioral Research*, 40, 373–400.
- Beauchamp, M. R., Jackson, B. & Morton, K. L. (2012). Efficacy beliefs and human performance: From independent action to interpersonal functioning. In S. M. Murphy (Hrsg.), *The Oxford handbook of sport and performance psychology* (S. 273–293). New York, NY: Oxford University Press.
- Beauchamp, M. R. & Whinton, L. C. (2005). Self-efficacy and other-efficacy in dyadic performance: Riding as one in equestrian eventing. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 27, 245–252.
- Beauchamp, M. R. (2007). Efficacy beliefs within relational and group contexts in sport. In S. Jowett & D. Lavallee (Hrsg.), *Social psychology in sport* (S. 181–193). Champaign: Human Kinetics.
- Beedie, C. J., Terry, P. C. & Lane, A. M. (2000). The profile of mood states and athletic performance: Two meta-analyses. *Journal of Applied Sport Psychology*, 12, 49–68.
- Behrend, D. A., Rosengren, K. S. & Perlmutter, M. (1992). The relation between private speech and parental interactive style. In R. M. Diaz & L. E. Berk (Hrsg.), *Private speech. From social interaction to self-regulation* (S. 85–100). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Bertrams, A. & Englert, C. (2013). Validierung des STAI-SKD zur Messung von Zustandsangst in echten Prüfungssituationen. *Psychologie in Erziehung und Unterricht*, 60, 112–120.
- Bierhoff-Alfermann, D. & Bartels, M. (1980). Interpersonale Wahrnehmung und ihre Bedeutung für das Lehrerverhalten im Sportunterricht. In M. Quell (Hrsg.), *Sport, Soziologie und Erziehung. Aufsätze unter besonderer Berücksichtigung des Sportunterrichts* (S. 96–117). Berlin: Bartels & Wernitz KG.

- Birrer, D. & Seiler, R. (2008). Gruppendynamik und Teambuilding. In J. Beckmann & M. Kellmann (Hrsg.), *Anwendungen der Sportpsychologie* (Enzyklopädie der Psychologie, Themenbereich D, Ser. V, Bd. 2, S. 311-392). Göttingen: Hogrefe.
- Boardley, I. D., Kavussanu, M. & Ring, C. (2008). Athletes' perceptions of coaching effectiveness and athlete-related outcomes in rugby union: An investigation based on the coaching efficacy model. *The Sport Psychologist*, 22, 269–287.
- Boss, M. (2012). *Soziale Ansteckung und interpersonelle Dysbalance im Sport - Eine experimentelle Untersuchung*. Dissertation, Deutsche Sporthochschule Köln, Psychologisches Institut.
- Bray, S. R., Shields, C. A., Jackson, B. & Saville, P. D. (2014). Proxy agency and other-
efficacy in physical activity contexts. In M. R. Beauchamp & M. A. Eys (Hrsg.), *Group dynamics in sport and exercise psychology* (2nd ed., S. 91–109). London: Routledge.
- Burnett, P. C. (1999). Children's self-talk and academic self-concepts. The impact of teachers' statements. *Educational Psychology in Practice*, 15 (3), 195–200.
- Burnett, P. C. & McCrindle, A. R. (1999). The relationship between significant others' positive and negative statements, self-talk and self-esteem. *Child Study Journal*, 29 (1), 39–48.
- Buscombe, R., Greenlees, I., Holder, T., Thelwell, R. & Rimmer, M. (2006). Expectancy effects in tennis: The impact of opponents' pre-match non-verbal behaviour on male tennis players. *Journal of Sport Sciences*, 24 (12), 1265–1272.
- Campo, M., Mellalieu, S., Ferrand, C., Martinent, G. & Rosnet, E. (2012). Emotions in team contact sports: A systematic review. *The Sport Psychologist*, 26, 62–97.
- Carver, C. S., Blaney, P. H. & Scheier, M. F. (1979). Reassertion and giving up: The interactive role of self-directed attention and outcome expectancy. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1859–1870.
- Chartrand, T. L. & Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 76 (6), 893–910.
- Chroni, S., Perkios, S. & Theodorakis, Y. (2007). Function and preferences of motivational and instructional self-talk for adolescent basketball players. *Athletic Insight – The Online Journal of Sport Psychology*, 9 (1), 19–31.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences* (2nd ed). Hillsdale, N.J: Lawrence Erlbaum Associates.
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112, 155–159.
- Conroy, D. E. & Metzler, J. N. (2004). Patterns of self-talk associated with different forms of competitive anxiety. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 26 (1), 69–89.
- Cumming, J., Nordin, S. M., Horton, R. & Reynolds, S. (2006). Examining the direction of imagery and self-talk on dart-throwing performance and self efficacy. *The Sport Psychologist*, 20 (3), 257–274.
- Darley, J. M. & Gross, P. H. (1983). A hypothesis-confirming bias in labeling effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 22–33.

- Diaz, R. M. (1992). Methodological concerns in the study of private speech. In R. M. Diaz & L. E. Berk (Hrsg.), *Private speech. From social interaction to self-regulation* (S. 55–81). Hillsdale, N.J.: Lawrence Erlbaum.
- Dunlop, W. L., Beatty, D. J. & Beauchamp, M. R. (2011). Examining the influence of other-efficacy and self-efficacy on personal performance. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 33, 586–593.
- Eccles, D. W. & Tenenbaum, G. (2004). Why an expert team is more than a team of experts: A social-cognitive conceptualization of team coordination and communication in sport. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 26, 542–560.
- Eccles, D. W. (2012). Verbal reports of cognitive processes. In G. Tenenbaum, R. C. Eklund & A. Kamata (Hrsg.), *Measurement in sport and exercise psychology* (S. 103–117). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Ede, A., Hwang, S. & Feltz, D. L. (2011). Current directions in self-efficacy research in sport. *Revista de Iberoamericana de Psicología del Ejercicio y el Deporte*, 6, 181–201.
- Engeli, M. (1982). *Das handlungsbegleitende laute Selbstgespräch*. Inauguraldissertation, Universität Bern, Philosophisch-historische Fakultät.
- Englert, C., Bertrams, A. & Dickhäuser, O. (2011). Entwicklung der Fünf-Item-Kurzskala STAI-SKD zur Messung von Zustandsangst. *Zeitschrift für Gesundheitspsychologie*, 19 (4), 173–180.
- Epstude, K. & Mussweiler, T. (2009). What you feel is how you compare: How comparisons influence the social induction of affect. *Emotion*, 9 (1), 1–14.
- Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1980). Verbal reports as data. *Psychological Review*, 87, 215–251.
- Feltz, D. L., Short, S. E. & Sullivan, P. J. (2008). *Self-efficacy in sport*. Champaign, IL: Human Kinetics.
- Field, A. P. (2011). *Discovering statistics using SPSS* (3rd ed.). London: SAGE.
- Fiske, S. T. & Neuberg, S. L. (1990). A continuum of impression formation, from category-based to individuating processes: Influences of information and motivation on attention and interpretation. *Advances in Experimental Social Psychology*, 23, 1–74.
- Fiske, S. T. & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition* (2nd ed). New York: McGraw-Hill.
- Forgas, J. P. (1998). On feeling good and getting your way: Mood effects on negotiator cognition and bargaining strategies. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74, 565–577.
- Fransen, K., Haslam, S. A., Steffens, N. K., Vanbeselaere, N., De Cuyper, B. & Boen, F. (2014, November 17). *Believing in us: Exploring leaders' capacity to enhance team confidence and performance by building a sense of shared social identity*. *Journal of Experimental Psychology: Applied*. Advance online publication. <http://dx.doi.org/10.1037/xap0000033>
- Fuchs, M. (2014). *Analyse von beobachtbaren Selbstgesprächen im Badminton Herren-Doppel*. Unveröffentlichte Masterarbeit, Universität Bern, Institut für Sportwissenschaft.

- Furley, P. & Dicks, M. (2012). "Hold your head high". The influence of emotional versus neutral nonverbal expressions of dominance and submissiveness in baseball. *International Journal of Sport Psychology*, 43, 294–311.
- Furley, P., Dicks, M. & Memmert, D. (2012). Nonverbal behavior in soccer: The influence of dominant and submissive body language on the impression formation and expectancy of success of soccer players. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 34, 61–82.
- Gammage, K. L., Hardy, J. & Hall, C. R. (2001). A description of self-talk in exercise. *Psychology of Sport & Exercise*, 2, 233–247.
- Gamst, G., Meyers, L. S. & Guarino, A. J. (2008). *Analysis of variance designs. A conceptual and computational approach with SPSS and SAS*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodhardt, D. E. (1986). The effects of positive and negative thinking on performance in an achievement situation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 117–124.
- Goudena, P. P. (1983). *Private speech. An analysis of its social and self-regulatory functions*. Proefschrift ter verkrijging van de graad van doctor in de Sociale Wetenschappen, Rijksuniversiteit te Utrecht.
- Gould, D. & Weiss, M. (1981). The effects of model similarity and model talk on self-efficacy and muscular endurance. *Journal of Sport Psychology*, 3, 17–29.
- Graf, D. (2009). *Selbstgespräche im Sport. Der Einfluss eines aufgetragenen Selbstgesprächs auf die Leistung bei einer visuomotorisch-koordinativen Aufgabe*. Unveröffentlichte Lizentiatsarbeit, Universität Bern, Institut für Sportwissenschaft.
- Graf, D., Lier, F. & Seiler, R. (2012). Das offene Selbstgespräch des Teampartners - Einfluss auf die wahrgenommene Kompetenz und die eigene Anstrengungsbereitschaft [Abstract]. In M. Wegner, J.-P. Brückner & S. Kratzenstein (Hrsg.), *Sportpsychologische Kompetenz und Verantwortung. Abstractband zur 44. asp-Jahrestagung* (S. 76). Hamburg: Czwalina.
- Greenlees, I., Bradley, A., Holder, T. & Thelwell, R. (2005). The impact of opponents' non-verbal behaviour on the first impressions and outcome expectations of table-tennis players. *Psychology of Sport & Exercise*, 6 (1), 103–115.
- Greenlees, I., Buscombe, R., Thelwell, R., Holder, T. & Rimmer, M. (2005). Impact of opponents' clothing and body language on impression formation and outcome expectations. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 27 (1), 39–52.
- Greenlees, I. (2007). Person perception and sport performance. In S. Jowett & D. Lavallee (Hrsg.), *Social psychology in sport* (S. 195–208). Champaign: Human Kinetics.
- Greenlees, I., Leyland, A., Thelwell, R. & Filby, W. (2008). Soccer penalty takers' uniform colour and pre-penalty kick gaze affect the impressions formed of them by opposing goalkeepers. *Journal of Sport Sciences*, 26, 569–576.
- Greitemeyer, T., Fischer, P. & Frey, D. (2006). Erwartungen und soziales Schema. In H.-W. Bierhoff & D. Frey (Hrsg.), *Handbuch der Sozialpsychologie und Kommunikationspsychologie* (S. 336–345). Göttingen: Hogrefe.
- Hackfort, D. & Schwenkmezger, P. (1993). Anxiety. In R. N. Singer, M. Murphey & L. K. Tennant (Hrsg.), *Handbook of research on sport psychology* (S. 328–364). New York: Macmillan.

- Hardy, J., Gammage, K. & Hall, C. (2001). A descriptive study of athlete self-talk. *The Sport Psychologist*, 15, 306-318.
- Hardy, J., Hall, C. R. & Alexander, M. R. (2001). Exploring self-talk and affective states in sport. *Journal of Sport Sciences*, 19, 469-475.
- Hardy, J., Hall, C. R. & Hardy, L. (2004). A note on athletes' use of self-talk. *Journal of Applied Sport Psychology*, 16, 251-257.
- Hardy, J., Hall, C. R. & Hardy, L. (2005). Quantifying athlete self-talk. *Journal of Sport Sciences*, 23 (9), 905-917.
- Hardy, J. (2006). Speaking clearly: A critical review of the self-talk literature. *Psychology of Sport & Exercise*, 7, 81-97.
- Hardy, J., Oliver, E. & Tod, D. (2009). A framework for the study and application of self-talk within sport. In S. D. Mellalieu & S. Hanton (Hrsg.), *Advances in applied sport psychology. A review* (S. 37-74). New York: Routledge.
- Hatzigeorgiadis, A. & Biddle, S. J. H. (2008). Negative self-talk during sport performance: Relationships with pre-competition anxiety and goal-performance discrepancies. *Journal of Sport Behavior*, 31 (3), 237-253.
- Hatzigeorgiadis, A., Theodorakis, Y. & Zourbanos, N. (2004). Self-talk in the swimming pool: The effects of self-talk on thought content and performance on water-polo tasks. *Journal of Applied Sport Psychology*, 16, 138-150.
- Hatzigeorgiadis, A., Zourbanos, N., Galanis, E. & Theodorakis, Y. (2011). Self-talk and sports performance: A meta-analysis. *Perspectives on Psychological Science*, 6 (4), 348-356.
- Hayes, A. F. & Krippendorff, K. (2007). Answering the call for a standard reliability measure for coding date. *Communication Methods and Measures*, 1 (1), 77-89.
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation. A regression-based approach*. New York: The Guilford Press.
- Hayes, A. F. & Preacher, K. J. (2013). Statistical mediation analysis with a multicategorical independent variable. *British Journal of Mathematical Statistical Psychology*, Early View (Online Version of Record published before inclusion in an issue).
- Higgins, E. T. & Bargh, J. A. (1987). Social cognition and social perception. *Annual Review of Psychology*, 38, 369-425.
- Immenroth, M., Eberspächer, H. & Hermann, H.-D. (2008). Training kognitiver Fertigkeiten. In J. Beckmann & M. Kellmann (Hrsg.), *Anwendungen der Sportpsychologie* (Enzyklopädie der Psychologie, Themenbereich D; Ser. 5; Bd. 2, S. 119-176). Göttingen: Hogrefe.
- Jackson, B., Beauchamp, M. R. & Knapp, P. (2007). Relational efficacy beliefs in athlete dyads: An investigation using actor-partner interdependence models. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 29 (2).
- Jackson, B. & Beauchamp, M. R. (2010a). Efficacy beliefs in coach-athlete dyads: Prospective relationships using actor-partner interdependence models. *Applied Psychology: An International Review*, 59, 220-242.

- Jackson, B. & Beauchamp, M. R. (2010b). Self-efficacy as a metaperception within coach-athlete and athlete-athlete relationships. *Psychology of Sport and Exercise*, 11, 188–196.
- Jackson, B., Grove, J. R. & Beauchamp, M. R. (2010). Relational efficacy beliefs and relationship quality within coach-athlete dyads. *Journal of Social and Personal Relationships*, 27, 1035–1050.
- Jackson, B., Gucciardi, D. F. & Dimmock, J. A. (2011). Tripartite efficacy profiles: A cluster analytic investigation of athletes' perceptions of their relationship with their coach. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 33 (3), 394–415.
- Jackson, B., Knapp, P. & Beauchamp, M. R. (2008). Origins and consequences of tripartite efficacy beliefs within elite athlete dyads. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 30, 512–540.
- Jackson, B., Knapp, P. & Beauchamp, M. R. (2009). The coach-athlete relationship: A tripartite efficacy perspective. *The Sport Psychologist*, 23, 203–232.
- Jackson, B., Myers, N. D., Taylor, I. M. & Beauchamp, M. R. (2012). Relational efficacy beliefs in physical activity classes: A test of the tripartite model. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 34, 285–304.
- Jackson, B., Whipp, P. R. & Beauchamp, M. R. (2013). The tripartite efficacy framework in high school physical education: Trans-contextual generality and direct and indirect prospective relations with leisure-time exercise. *Sport, Exercise, and Performance Psychology*, 2, 1–14.
- Jackson, B., Whipp, P. R., Chua, K. P., Dimmock, J. A. & Hagger, M. S. (2013). Students' tripartite efficacy beliefs in high school physical education: Within- and cross-domain relations with motivational processes and leisure-time physical activity. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 35, 72–84.
- Jackson, B., Whipp, P. R., Chua, K. P., Pengelley, R. & Beauchamp, M. R. (2012). Assessment of tripartite efficacy beliefs within school-based physical education: Instrument development and reliability and validity evidence. *Psychology of Sport and Exercise*, 13 (2), 108–117.
- Jowett, S. & Clark-Carter, D. (2006). Perceptions of empathic accuracy and assumed similarity in the coach-athlete relationship. *British Journal of Social Psychology*, 45, 617–637.
- Kalbermatten, U. (1982-83). *The self-confrontation interview. An evaluation of a research method* (Research Report). Universität Bern, Psychologisches Institut.
- Kalbermatten, U., Sebestyn, E. & Zarro, S. (1985). Kognition und Handlungsanalyse - Methoden der Erhebung und Inhaltsanalyse von kognitiven Repräsentationen dargestellt in zwei sportpsychologischen Untersuchungen. In G. Schilling & K. Herren (Hrsg.), *Zum Stand der Sportpsychologie. Bericht zum 6. FEPSAC-Kongress. Band 2* (S. 229–252). Magglingen: ETSM.
- Kenny, D. A. & Cook, W. (1999). Partner effects in relationship research: Conceptual issues, analytic difficulties, and illustrations. *Personal Relationships*, 6, 433–448.
- Kenrick, D. T., Neuberg, S. L. & Cialdini, R. B. (2010). *Social psychology. Goals in interaction*. Boston: Pearson.

- Kerr, N. L. (2010). Sucker effect. In J. M. Levine & M. A. Hogg (Hrsg.), *Encyclopedia of group processes & intergroup relations* (S. 871–873). Los Angeles: SAGE.
- Kleinert, J. (2003). Handlungsregulierende Funktionen von Selbstgesprächen bei körperlichen Schmerzen: Eine qualitative Analyse im Marathonlauf. *Forum Qualitative Sozialforschung*, 4 (1), Art. 7. Zugriff am 14. November 2012 unter <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/749/1622>
- Knapp, M. L. (1978). *Nonverbal communication in human interaction*. New York: Holt, Rhinehart & Winston.
- Kolovelonis, A., Goudas, M. & Dermitzaki, I. (2011). The effects of instructional and motivational self-talk on students' motor task performance in physical education. *Psychology of Sport and Exercise*, 12, 153–158.
- Krippendorff, K. (2013). *Content analysis. An introduction to its methodology* (3rd ed.). Thousand Oaks: SAGE.
- Krombass, A. & Harms, U. (2006). Ein computergestütztes Informationssystem zur Biodiversität als motivierende und lernförderliche Ergänzung der Exponate eines Naturkundemuseums. *Zeitschrift für Didaktik der Naturwissenschaften*, 12, 7–22.
- Kronk, C. M. (1994). Private speech in adolescents. *Adolescence*, 29, 781–804.
- Kyllo, L. B. & Landers, D. M. (1995). Goal setting in sport and exercise: A research synthesis to resolve the controversy. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 17 (1), 117–137.
- Larsen, R. J. & Diener, E. (1992). Promises and problems with the circumplex model of emotion. In M. S. Clark (Hrsg.), *Review of personality and social psychology: Emotion*. (S. 25–59). Sage: Newbury Park.
- Latinjak, A. T., Torregrosa, M. & Renom, J. (2010). Studying the effects of self-talk on thought content with male adult tennis players. *Perceptual and Motor Skills*, 111 (1), 249–260.
- Latinjak, A. T. & Torregrosa, M. (2011). Combining self talk and performance feedback: Their effectiveness with adult tennis players. *The Sport Psychologist*, 25, 18–31.
- Laux, L., Glanzmann, P., Schaffner, P. & Spielberger, C. D. (1981). *Das State-Trait-Angstinventar. Manual*. Weinheim: Beltz Test.
- Lazarus, R. S. (2000). How emotions influence performance in competitive sports. *The Sport Psychologist*, 14, 229–252.
- Lent, R. W. & Lopez, F. G. (2002). Cognitive ties that bind: A tripartite view of efficacy beliefs in growth-promoting relationships. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 21 (3), 256–286.
- Levy, D. A. & Nail, P. R. (1993). Contagion. A theoretical and empirical review and reconceptualization. *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 119, 233–284.
- Lopez, F. G. & Lent, R. W. (1991). Efficacy-based predictors of relationship adjustment and persistence among college students. *Journal of College Student Development*, 32, 223–229.
- Lyle, J. (2003). Stimulated recall: A report on its use in naturalistic research. *British Educational Research Journal*, 29 (6), 861–878.
- Mahoney, M. J. & Avenier, M. (1977). Psychology of the elite athlete: An exploratory study. *Cognitive Therapy and Research*, 1, 135–141.

- Masciana, R. C., Van Raalte, J. L., Brewer, B. W., Brandon, M. G. & Coughlin, M. A. (2001). Effects of cognitive strategies on dart throwing performance. *International Sports Journal*, 5 (2), 31–39.
- Mayring, P. (2008). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken* (10. Aufl.). Weinheim: Beltz.
- Mayring, P. (2010). *Qualitative Inhaltsanalyse. Grundlagen und Techniken* (11., aktualisierte und überarbeitete Aufl.). Weinheim: Beltz.
- McAuley, E., Duncan, T. & Tammien, V. V. (1989). Psychometric properties of the intrinsic motivation inventory in a competitive sport setting: A confirmatory factor analysis. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 60 (1), 48–58.
- McGonigle-Chalmers, M., Slater, H. & Smith, A. (2014). Rethinking private speech in preschoolers: The effects of social presence. *Developmental Psychology*, 50 (3), 829–836.
- Miller, D. T. & Turnbull, W. (1986). Expectancies and interpersonal processes. *Annual Review of Psychology*, 37, 233–256.
- Moll, T., Jordet, G. & Pepping, G.-J. (2010). Emotional contagion in soccer penalty shootouts: Celebration of individual success is associated with ultimate team success. *Journal of Sports Sciences*, 28, 983–992.
- Moritz, S. E., Feltz, D. L., Fahrbach, K. R. & Mack, D. E. (2000). The relation of self-efficacy measures to sport performance: A meta-analytic review. *Research Quarterly for Exercise and Sport*, 71, 280–294.
- Myers, N. D., Beauchamp, M. R. & Chase, M. A. (2011). Coaching competency and satisfaction with the coach: A multi-level structural equation model. *Journal of Sport Sciences*, 29, 411–422.
- Nicholls, A. R., Jones, C. R., Polman, R. & Borkoles, E. (2009). Acute sport-related stressors, coping, and emotion among professional rugby union players during training and matches. *Scandinavian Journal of Medicine & Science in Sports*, 19, 113–120.
- Nitsch, J. R. (2000). Handlungstheoretische Grundlagen der Sportpsychologie. In H. Gabler, J. R. Nitsch & R. Singer (Hrsg.), *Einführung in die Sportpsychologie. Teil 1: Grundthemen* (3., erweiterte und überarbeitete Auflage, S. 43–164). Schorndorf: Hofmann.
- Nitsch, J. R. (2004). Die handlungstheoretische Perspektive: Ein Rahmenkonzept für die sportpsychologische Forschung und Intervention. *Zeitschrift für Sportpsychologie*, 11 (1), 10–23.
- Nitsch, J. R. (2005). Motivation reconsidered - An action-logical approach. In R. Stelter & K. K. Roessler (Hrsg.), *New approaches to sport and exercise psychology*. Oxford: Meyer & Meyer Sport.
- Noblet, A. J. & Gifford, S. M. (2002). The sources of stress experienced by professional australian footballers. *Journal of Applied Sport Psychology*, 14, 1–13.
- Ohlert, J. (2009). *Teamleistung. Social Loafing in der Vorbereitung auf eine Gruppenaufgabe*. Hamburg: Dr. Kovac.
- Olson, J. M., Roese, N. J. & Zanna, M. P. (1996). Expectancies. In E. T. Higgins & A. W. Kruglanski (Hrsg.), *Social psychology: Handbook of basic principles* (S. 211–238). New York: Guilford Press.

- Pallant, J. (2010). *SPSS Survival Manual. A step by step guide to data analysis using SPSS* (4th ed.). New York: McGraw Hill.
- Perkos, S., Theodorakis, Y. & Chroni, S. (2002). Enhancing performance and skill acquisition in novice basketball players with instructional self-talk. *The Sport Psychologist*, 16, 368–383.
- Poizat, G., Sève, C. & Rossard, C. (2006). Influencer les jugements de l'adversaire au cours des interactions sportives compétitives: Un exemple en tennis de table. *Revue européenne de psychologie appliquée*, 56, 167–178.
- Pomerantz, A. (2005). Using participants' video stimulated comments to complement analyses of interactional practices. In H. t. Molder & J. Potter (Hrsg.), *Conversation and cognition* (S. 93–113). Cambridge: Cambridge Univ. Press.
- Rimmer, M., Greenlees, I., Graydon, J., Thelwell, R. & Buscombe, R. (2008). A qualitative examination of tennis players' experiences of the person perception process in tennis. *International Journal of Sport Psychology*, 39, 279–300.
- Ronglan, L. (2007). Building and communicating collective efficacy: A season-long in-depth study of an elit sport team. *The Sport Psychologist*, 21, 78–93.
- Rust, S. M. (2013). *Soziale Emotionsinduktion im Sport und deren Auswirkung auf die individuelle Leistung beim Lösen einer Gruppenaufgabe*. Unveröffentlichte Dissertation, Universität Bern, Philosophisch-humanwissenschaftliche Fakultät.
- Ryan, R. M. (1982). Control and information in the intrapersonal sphere: An extension of cognitive evaluation theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43 (3), 450–461.
- Sarason, I. G. (1984). Stress, anxiety, and cognitive interference: Reactions to tests. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 929–938.
- Sarris, V. (1990). *Methodologische Grundlagen der Experimentalpsychologie. 1: Erkenntnisgewinnung und Methodik der experimentellen Psychologie*. München: Reinhardt.
- Scanlan, T. K., Carpenter, P. J., Schmidt, G. W., Simons, J. P. & Keeler, B. (1993). An introduction to the sport commitment model. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 15, 1–15.
- Scheffler, W. (2007, 24. Januar). "Hasi" überzeugt sich in Selbstgesprächen [Elektronische Version]. *Frankfurter Allgemeine*. Zugriff am 05. August 2014 unter <http://www.faz.net/aktuell/sport/mehr-sport/australian-open-hasi-ueberzeugt-sich-in-selbstgespraechen-1413546.html>.
- Seiler, R. (2014). Training kognitiver Anteile des Gruppenhandelns im Sport. In K. Zentgraf & J. Munzert (Hrsg.), *Kognitives Training im Sport* (S. 63–90). Göttingen: Hogrefe.
- Short, S. E., Bruggeman, J. M., Engel, S. G., Marback, T. L., Wang, L. J., Willadsen, A. et al. (2002). The effect of imagery function and imagery direction on self-efficacy and performance on a golf-putting task. *The Sport Psychologist*, 16, 48–67.
- Steiner, S. (2013). *Kognitive Grundlagen und motivationale Effekte individueller Gruppenwirksamkeitserwartungen. Ein informationsintegrationstheoretischer Zugang*.

Unveröffentlichte Dissertation, Universität Bern, Philosophisch-humanwissenschaftliche Fakultät.

- Sy, T., Côté, S. & Saavedra, R. (2005). The contagious leader: Impact of the leader's mood on the mood of the group members, group affective tone, and group processes. *Journal of Applied Psychology*, 90, 295–305.
- Tabachnick, B. G. & Fidell, L. S. (2013). *Using multivariate statistics* (6th ed.). Boston: Pearson.
- Taylor, C. B., Bandura, A., Ewart, C. K., Miller, N. H. & DeBusk, R. F. (1985). Exercise testing to enhance wives' confidence in their husbands' cardiac capability soon after clinically uncomplicated acute myocardial infarction. *The American Journal of Cardiology*, 55, 635–638.
- Theodorakis, Y., Chroni, S., Laparidis, K., Bebetos, V. & Douma, I. (2001). Self-talk in a basketball-shooting task. *Perceptual and Motor Skills*, 92, 309–315.
- Theodorakis, Y., Hatzigeorgiadis, A. & Chroni, S. (2008). Self-talk: It works, but how? Development and preliminary validation of the functions of self-talk questionnaire. *Measurement in physical education and exercise science*, 12, 10–30.
- Theodorakis, Y., Hatzigeorgiadis, A. & Zourbanos, N. (2012). Cognitions: Self-talk and performance. In S. M. Murphy (Hrsg.), *The Oxford handbook of sport and performance psychology* (S. 191–232). New York, NY: Oxford University Press.
- Theodorakis, Y., Weinberg, R., Natsis, P., Douma, I. & Kazakas, P. (2000). The effects of motivational versus instructional self-talk on improving motor performance. *The Sport Psychologist*, 14 (3), 253–272.
- Thomas, J. R., Nelson, J. K. & Silverman, S. J. (2011). *Research methods in physical activity* (6th ed). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Tod, D., Hardy, J. & Oliver, E. (2011). Effects of self-talk: A systematic review. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 33, 666–687.
- Totterdell, P. (1999). Mood scores: Mood and performance in professional cricketers. *British Journal of Psychology*, 90, 317–332.
- Troyer, L. & Younts, C. W. (1997). Whose expectations matter? The relative power of first- and second-order expectations in determining social influence. *American Journal Of Sociology*, 103, 692–732.
- Van Raalte, J. L., Brewer, B. W., Cornelius, A. E. & Petitpas, A. J. (2006). Self-presentational effects of self-talk on perceptions of tennis players. *Hellenic Journal of Psychology*, 3 (2), 134–149.
- Van Raalte, J. L., Brewer, B. W., Rivera, P. M. & Petitpas, A. J. (1994). The relationship between observable self-talk and competitive junior tennis players' match performances. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 16 (4), 400–415.
- Van Raalte, J. L., Cornelius, A. E., Brewer, B. W. & Hatten, S. J. (2000). The antecedents and consequences of self-talk in competitive tennis. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 22 (4), 345–356.
- Warr, P. B. & Knapper, C. (1968). *The Perception of People and Events*. London: Wiley.

- Watson, D. & Tellegen, A. (1985). Toward a consensual structure of mood. *Psychological Bulletin*, 98, 219–235.
- Wegner, M. & Schüller, J. (2014). *The implicit achievement motive moderates motor performance under high time constraints* (Manuscript submitted for publication). Manuscript submitted for publication.
- Weinberg, R. S. & Gould, D. (2003). *Foundations of sport and exercise psychology* (3rd rev. ed.). Champaign: Human Kinetics.
- Wenhold, F., Elbe, A.-M. & Beckmann, J. (2009). *Achievement Motives Scale - Sport (AMS-Sport). Fragebogen zum Leistungsmotiv im Sport. Manual*. Bonn: Bundesinstitut für Sportwissenschaft.
- Wilde, M., Bätz, K., Kovaleva, A. & Urhahne, D. (2009). Überprüfung einer Kurzskala intrinsischer Motivation (KIM). *Zeitschrift für Didaktik der Naturwissenschaften*, 15, 31–45.
- Woodman, T. & Hardy, L. (2003). The relative impact of cognitive anxiety and self-confidence upon sport performance: A meta-analysis. *Journal of Sports Sciences*, 21, 443–457.
- Zinsser, N., Bunker, L. & Williams, J. M. (2006). Cognitive techniques for building confidence and enhancing performance. In J. M. Williams (Hrsg.), *Applied sport psychology. Personal growth to peak performance* (5. ed., S. 349–381). Boston: McGraw-Hill.
- Zourbanos, N., Hatzigeorgiadis, A., Chroni, S., Theodorakis, Y. & Papaioannou, A. (2009). Automatic self-talk questionnaire for sports (ASTQS): Development and preliminary validation of a measure identifying the structure of athletes' self-talk. *The Sport Psychologist*, 23 (2), 233–251.
- Zourbanos, N., Hatzigeorgiadis, A., Goudas, M., Papaioannou, A., Chroni, S. & Theodorakis, Y. (2011). The social side of self-talk: Relationships between perceptions of support received from the coach and athletes' self-talk. *Psychology of Sport and Exercise*, 12, 407–414.
- Zourbanos, N., Hatzigeorgiadis, A. & Theodorakis, Y. (2007). A preliminary investigation of the relationship between athletes' self-talk and coaches' behaviour and statements. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 2 (1), 57–66.
- Zourbanos, N., Hatzigeorgiadis, A., Tsiakaras, N., Chroni, S. & Theodorakis, Y. (2010). A multimethod examination of the relationship between coaching behavior and athletes' inherent self-talk. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 32, 764–785.
- Zourbanos, N., Theodorakis, Y. & Hatzigeorgiadis, A. (2006). Coaches' behaviour, social support, and athletes' self-talk. *Hellenic Journal of Psychology*, 3 (2), 117–133.

Anhang A: Unterlagen zur Studie 1

Fragebogen zur Badmintonstudie

Der vorliegende Fragebogen dient zur Erhebung Ihres **ungefähren Erfahrungsschatzes im Badminton** im Allgemeinen und im Herrendoppel im Speziellen.

Gerne informieren wir Sie nach Abschluss der Datenauswertung über die Resultate der Studie. Deponieren Sie bei Interesse zu diesem Zweck beim Studienleiter Ihre E-Mail-Adresse.

A Angaben zu Ihrer Person

Jahrgang _____

Aktuelle Klassierung HE: _____ HD: _____ MD: _____
(im Badminton)

Seit wie vielen Jahren spielen Sie in einem Club Badminton? _____ Jahre

Seit wie vielen Jahren spielen Sie wettkampfmässig Badminton (inklusive Junioren) ...

(i) ... im Einzel?	_____ Jahre
(ii) ... im Doppel?	_____ Jahre

Wie häufig ungefähr spielen Sie wettkampfmässig Badminton-Herrendoppel?

(i) Anzahl Turniere im Jahr 2012	_____
(ii) ungefähre Anzahl Turniere pro Jahr (in den letzten 5 - 10 Jahren)	_____
(iii) Anzahl Interclub-Begegnungen im Jahr 2012	_____
(iv) ungefähre Anzahl Interclub-Begegnungen pro Jahr (in den letzten 5 - 10 Jahren)	_____

B Angaben zu Ihrem Doppelpartner

Seit wie vielen Jahren kennen Sie Ihren heutigen Doppel-Partner? _____ Jahre

Wie gut kennen Sie Ihren heutigen Doppelpartner?

1	2	3	4	5	6
Überhaupt nicht gut					Sehr gut
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Seit wie vielen Jahren spielen Sie mit Ihrem heutigen Doppel-Partner Badminton ...

(i) ... im Einzel gegen ihn?	_____ Jahre
(ii) ... im Doppel mit ihm oder gegen ihn?	_____ Jahre

Wie häufig ungefähr spielen Sie wettkampfmässig Badminton-Herrendoppel mit Ihrem heutigen Doppelpartner?

(i) Anzahl Turniere im Jahr 2012	_____
(ii) ungefähre Anzahl Turniere pro Jahr (in den letzten 5 - 10 Jahren)	_____
(iii) Anzahl Interclub-Begegnungen im Jahr 2012	_____
(iv) ungefähre Anzahl Interclub-Begegnungen pro Jahr (in den letzten 5 - 10 Jahren)	_____

C Training

Wie oft trainieren Sie spezifisch das Herrendoppel?

<input type="checkbox"/>	nie
<input type="checkbox"/>	weniger als einmal im Monat
<input type="checkbox"/>	ein- bis zweimal im Monat
<input type="checkbox"/>	drei- bis viermal im Monat
<input type="checkbox"/>	ein- bis zweimal in der Woche
<input type="checkbox"/>	mehr als zweimal in der Woche

D Bemerkungen

Haben Sie zur Studie, zum Interview oder zum Fragebogen Bemerkungen oder Anregungen?

Bei Interesse E-Mail-Adresse bitte hier notieren:

Transkriptionsregeln

Zur einheitlichen Transkription sind folgende Transkriptionsregeln einzuhalten:

- Es soll eine wortwörtliche Transkription erfolgen. Schweizer Dialekt kann mehrheitlich ohne grössere Einschränkungen in die deutsche Sprache umgewandelt werden. Begriffe, die nicht direkt ersetzt werden können, sollen übernommen und in einfache Anführungszeichen ‚ ‘ gesetzt werden. Die Erklärungen dazu werden in eckige Klammern gesetzt. Zum Beispiel: „ ‚Seich‘ [Scheiss]“
- Die Interpunktion wird zu Gunsten der Lesbarkeit geglättet, das heißt bei kurzem Senken der Stimme oder uneindeutiger Betonung, wird eher ein Punkt als ein Komma gesetzt. Dabei sollen Sinneinheiten beibehalten werden.
- Ausrufezeichen werden bei sehr bestimmt formulierten Aussagen oder Ausrufen gesetzt. Besonders betonte Wörter oder Äußerungen werden durch GROSSSCHREIBUNG gekennzeichnet.
- Wortabbrüche sowie Stottern werden geglättet bzw. ausgelassen, Wortdoppelungen nur erfasst, wenn sie als Stilmittel zur Betonung genutzt werden. Zum Beispiel: Das ist mir sehr, sehr wichtig.
- „Ganze“ Halbsätze, denen nur die Vollendung fehlt, werden jedoch erfasst und mit dem Abbruchzeichen / gekennzeichnet. Zum Beispiel: „Er ist sehr / Ich glaube, er hat es heute nicht geschafft.“
- Kommt es zu Sprechüberlappungen, sprechen also der Interviewer und die interviewte Person gleichzeitig, wird dies mit // gekennzeichnet. Bei Beginn des Einwurfes folgt ein //. Der Text der gleichzeitig gesprochen wird, liegt dann innerhalb dieser // und der Einwurf der anderen Person steht in einer separaten Zeile und ist ebenfalls mit // gekennzeichnet. Zum Beispiel:
01:12:13: F: Ich habe // das nicht verstanden. //
01:12:15: 1A: // Das ist nicht so einfach, // deshalb muss ich das nun etwas weiter ausführen.
- Bei Pausen oder Stocken soll folgendermassen vorgegangen werden (Mayring, 1999, S. 71):
.. kleine Pause
... mittlere Pause
(Pause) lange Pause
- Auffälligkeiten wie Zögern, Lachen, Räuspern oder ähnliches soll kursiv in Klammern angegeben werden, zum Beispiel (*zögert*) oder (*lacht*).
- Unklarheiten oder nicht verständliche Worte werden mit (...) gekennzeichnet. Je länger die Unklarheit, desto mehr Punkte stehen innerhalb der Klammern. Als Richtwert gilt: Pro nicht verstandenes Wort wird ein Punkt gesetzt.
- Kann nur ein Wortlaut vermutet werden, wird das Wort bzw. der Satzteil mit einem Fragezeichen in Klammern gesetzt. Zum Beispiel: (Umsprung?)

- Verständnissignale des gerade nicht Sprechenden wie „mhm, aha, ja, genau, ok“ etc. werden nicht transkribiert. AUSNAHME: Eine Antwort besteht NUR aus „mhm“ ohne jegliche weitere Ausführung. Dies wird als „mhm (*bejahend*)“, oder „mhm (*verneinend*)“ erfasst, je nach Interpretation.
- Die Spiele werden von 1 bis 6 durchnummeriert. Den beteiligten Spielern werden entsprechend der Aufstellung bei Spielbeginn (siehe Abbildung 1) zusätzlich die Buchstaben A oder B respektive Y oder Z zugewiesen. Dadurch entstehen Bezeichnungen wie z.B. 1A oder 6Z.
- Den übrigen Personen, die während des Interviews zur Sprache kommen, wird ihre Funktion im Team oder während des Spiels zugewiesen (z.B. Coach, Teammitglied, Schiedsrichter)
- Gesagtes, das nicht zum Interview gehört, kann weglassen werden. Zum Beispiel „Interviewunterbruch: Gestört durch Drittperson, Diskussion über Zeit des Interviewendes“.)
- Die Zeitmarken werden bei einem Sprecherwechsel oder beim Beginn eines neuen Sprechbeitrages ganz am Anfang des Absatzes eingefügt.
- Die Formatierung der Transkription erfolgt anhand Wegleitung für wissenschaftliche Arbeiten des ISPW Bern. Zur besseren Lesbarkeit wird mit hängenden Absätzen gearbeitet. Zudem werden die Zeilen des Transkriptes nummeriert.

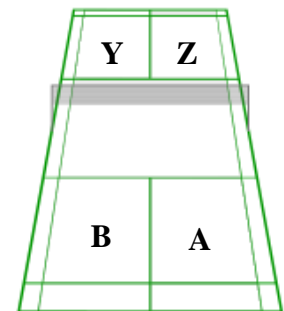


Abb. 1: Kodierung der Spieler

Video-Transkription

- Ist eine Aussage ohne die auf dem Video festgehaltene Gestik nicht verständlich, wird diese Gestik kursiv in eckigen Klammern angegeben. Zum Beispiel [*zeigt auf 5Z*] oder [*imitiert Rückhand-Drive*].
- Ist ein Aussage zu einer Person oder eine Nennung einer Person nicht eindeutig, wird kursiv in eckigen Klammern angegeben, von wem die Rede ist. Zum Beispiel: „Hier ist ihm [*1B*] der Schlag völlig misslungen.“
- Wird in der Aufnahme wörtliche Rede zitiert, wird das Zitat in Anführungs- und Schlusszeichen gesetzt. Zum Beispiel: Ich sagte dann: „Na, dann schauen wir mal“.
- Wird in der Aufnahme ein Gedanken geschildert, wird das Zitat zur Unterscheidung von Zitationen wörtlicher Rede mit dem Sonderzeichen * als Anführungs- und Schlusszeichen gekennzeichnet. Zum Beispiel: „Hier dachte ich: *Schon wieder so ein dummer Fehler*.“
- Es wird in eckigen Klammern und kursiv festgehalten, von wem das Video gestoppt oder fortgesetzt wird. Falls das Video fortgesetzt wird und sofort gestoppt wird, wird dies nicht festgehalten. Zum Beispiel: [*F stoppt Video*] ODER [*1A startet Video*]
- Punktestand und Spielverlauf: Beides wird nachträglich bei Bedarf hinzugefügt.

Anhang B: Unterlagen zur Studie 2

Tabellen zu den Nachanalysen

Tabelle B.1: OLS Regressionsmodelle zur Analyse der Moderationseffekte; AV: stellvertretende Valenzeinschätzung & Other-Efficacy Beliefs; Moderator: eigene Valenz der Probanden

	STV Valenzeinschätzung (Residuen)				Other-Efficacy Beliefs			
	Modell 1		Modell 2		Modell 3		Modell 4	
	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>
Konstante	-1.633***	0.375	-1.909***	0.393	4.043***	0.350	4.089***	0.372
D1 (Positive SG)	1.019	0.644	0.873***	0.163	0.381	0.601	-0.022	0.154
D2 (Negative SG)	0.636***	0.166	1.449*	0.615	-0.123	0.155	0.084	0.582
Eigene Valenz	0.250**	0.077	0.310***	0.082	0.107	0.072	0.097	0.077
D1 × Eigene Valenz	-0.035	0.138			-0.090	0.129		
D2 × Eigene Valenz			-0.178	0.129			-0.045	0.123
R^2	0.347***		0.362***		0.037		0.032	

Anmerkungen. Alle Variablen wurden simultan ins Modell eingefügt.

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$

Ablauf und Instruktionen zu T1 (Alleine Bedingung)

Zeit Instruktionen & Verhalten des Versuchsleiter (VL)

Vorbereiten des Experimentes

- 5'
 - FB & Einverständniserklärung inkl. Klemmbretter bereitlegen (Erklärung auf Pb-Stuhl), Startzeit notieren (falls noch nicht geschehen)
 - Formular zur Notierung der Leistung bereitlegen
 - Recorder starten (WAV 16 bit, 48 kHz)

Start des Experiments – Begrüssung

- 2' *Versuchsleiter (im Gang):* Willkommen bei unserer Golf-Putt-Studie. Vielen Dank schon jetzt für deine
(0) Teilnahme. Der Versuch findet im ersten UG statt. Darf ich dich bitten, dein Handy oder deinen Handypfempfang auszuschalten. Danke!

[Pb ins Labor begleiten, Tasche und Jacke auf Stuhl deponieren. Hinter die Trennwand bitten.]

Verschiedene Informationen: Cover-Story, Versuchsablauf, Technik

- 3' *VL:* Bei unserer Studie geht es darum, die Effekte von einer Teamsituation bei einer feinmotorischen
(1) Aufgabe zu untersuchen. Und zwar schauen wir an, ob sich Anfänger von Fortgeschrittenen darin unterscheiden, wie sich eine Teamsituation auf sie auswirkt. Heute geht es darum, dass du die Aufgabe übst und wir deine Leistung erheben können. Dazu wirst du Golfbälle auf diese Zielscheibe putten. *[Auf Ziel zeigen]* Davor und danach gibt es wenige Fragen zu beantworten.
Bitte lies zuerst die Einverständniserklärung zur Teilnahme an der Studie und zur anonymen Weiterverarbeitung der Daten durch. Wenn du einverstanden bist, dann unterschreibe sie bitte. *[FB 1.1 holen]*
Jetzt sollte ich noch von dir wissen, in welche Richtung du bevorzugt den Golfball schlägst? Nach links oder nach rechts?
[Auf FB 1.1 Auslegung ankreuzen]

Fragebogen 1: Pb-Code, soziodemographische Angaben

- 3' *VL:* Bitte fülle jetzt diesen Fragebogen in der vorgegebenen Reihenfolge aus. Wie bereits gesagt, sind
(4) alle Daten anonym. Zuerst musst du einen Probanden-Code kreieren. Damit können wir die Fragebögen und die Leistung nachher einander zuordnen. Bitte nimm zum Ausfüllen auf dem Stuhl Platz.
[FB 1.1 aushändigen, Einverständniserklärung auf VL-Stuhl deponieren, ans Ende der Trennwand stehen mit Blick Richtung Vorhang]
Bist du soweit? Vielen Dank.
[FB 1.1 entgegennehmen]

Übungsphase

- 5' *VL:* Jetzt folgen die Golf-Putts. Und zwar kommen zuerst 20 Übungsversuche und dann folgt eine Serie
(7) an Testputts. Das Ziel ist das Zentrum der aufgemalten Zielkreise. Bleibt der Ball im Zentrum liegen, bekommst du die maximale Anzahl von 10 Punkten. Der Ring gerade daneben gibt 9 Punkte, dann 8, dann 7 und so weiter. Die Startposition ist in hier.
Kurz zur Technik des Golfschlages. *[Während dem Erklären die Technik vorzeigen, ohne dabei einen Ball zu schlagen.]* Man nimmt den Schläger so in die Hand, dass die vom Ziel entfernte Hand näher zum Ball ist und den Schläger schiebt. Die andere Hand befindet sich darüber - je nach Grösse der Person am Ende des Schlägers oder etwas weiter unten. Die Füße stehen ungefähr schulterbreit parallel. Der Ball wird dann mit einer Pendelbewegung aus den Schultern heraus, mittig vor dem Körper geschlagen.

Jetzt kommt also zuerst die Übungsphase von 20 Putts. Es ist aber für das Üben des richtigen Schlages wichtig, dass du bei jedem Schlag versuchst, möglichst nah an das Zentrum heranzuputten. Versuche also, so gut wie möglich zu sein. Ich verkünde und notiere für jeden Schlag die erreichte Punktezahl und spiele dir dann den Ball zurück. Alles klar?

[FB 1.1 auf VL-Stuhl deponieren und Bahn freigeben]

Dann kannst du jetzt mit der Übungsphase starten.

[Punktezahl überprüfen, verkünden und notieren – Bahn freigeben, auf Schlag des Pb warten – Punktezahl überprüfen, verkünden und notieren – usw.]

Noch 15/10/5 Schläge.

Fragebogen 2: Befinden

- 2'
(12) VL: Das war der letzte Schlag der Übungsphase. Bevor wir zum Testblock kommen, darf ich dich bitten, folgende Fragen zu beantworten. Du kannst dazu wieder auf den Stuhl absitzen.

[FB 1.2 aushändigen, ans Ende der Trennwand stehen mit Blick Richtung Vorhang]

Bist du soweit? Vielen Dank.

[FB 1.2 entgegennehmen]

Testblock

- 8'
(14) VL: Jetzt folgen 30 Testversuche. Es ist wichtig, dass du bei jedem Schlag versuchst, möglichst nah an das Zentrum heranzuputten. Versuche also, so gut wie möglich zu sein. Ich verkünde und notiere wieder für jeden Schlag die erreichte Punktezahl und spiele dir dann den Ball zurück.

[FB 1.2 auf VL-Stuhl deponieren und Bahn freigeben]

Du kannst jetzt mit dem Testblock starten.

[Punktezahl überprüfen, verkünden und notieren – Bahn freigeben, auf Schlag des Pb warten – Punktezahl überprüfen, verkünden und notieren – usw.]

Noch 25/20/15/10/5 Schläge.

Fragebogen 3: Fragen zum Testblock (Kompetenz, Valenz, Schätzung Punktezahl)

- 3'
(22) VL: Das war der letzte Schlag des Testblocks. Bitte fülle jetzt noch diesen Fragebogen aus. Du kannst dazu wieder auf den Stuhl absitzen.

[FB 1.3 aushändigen, ans Ende der Trennwand stehen mit Blick Richtung Vorhang]

Bist du soweit? Vielen Dank.

[FB 1.3 entgegennehmen]

Verabschiedung

- 1'
(25) Wir sind am Ende des Versuches angelangt. Zum Abschluss hätte ich noch folgende Bitte an dich: Damit alle Probanden mit den gleichen Voraussetzungen mit dem Versuch starten, bitte ich dich, mit niemandem über den Ablauf des Versuches zu sprechen. Dies ist für das Gelingen der Studie wirklich wichtig. Ok?
Nochmals vielen Dank für deine Teilnahme. Für den zweiten Erhebungszeitpunkt werden wir uns wieder per Mail bei dir melden.

Ablauf und Instruktionen zu T2 (Als Ad-Hoc-Team)

Zeit	Verhalten Versuchsleiter (VI) und Äusserungen Konfident (Ko)	Verhalten Konfident
Vorbereiten des Experimentes		
-5'	<ul style="list-style-type: none"> • korrekten Putter bereitlegen • FB 2.1, Selbstgesprächsskript und Stifte auf Klemmbrett befestigen und auf Pb-/Ko-Stuhl bereitlegen • FB Pre- & Post-Test in Mäppchen vorbereiten und in Ablage rechts neben VI-Stuhl legen; Startzeit notieren (falls noch nicht geschehen) • Formular zur Notierung der Leistung bereitlegen • Recorder starten (WAV 16 bit, 48 kHz) • pünktlich beim Eingang zum Empfang der Probanden erscheinen 	Durch Hinterausgang Gebäude verlassen, rund um Gebäude gehen (4 Min) und pünktlich durch Haupteingang Gebäude betreten.
Start des Experiments – Begrüssung		
2' (0)	<p><i>VI: (Ko öffnet die Eingangstür) Hallo! Du musst Ko-Name sein. Ich bin VI-Name.</i></p> <p><i>Ko: Ja genau, hallo VI-Name!</i></p> <p><i>VI: Falls ihr euch noch nicht kennt. Ko-Name, Pb-Name, Pb-Name, Ko-Name.</i></p> <p><i>Ko: Hallo Pb-Name!</i></p> <p><i>VI: Ihr bildet heute ein Team und werdet gemeinsam den Versuch absolvieren. Erstmals vielen Dank, dass ihr euch für unsere Studie Zeit nehmt und vorbeigekommen seid.</i></p> <p><i>Ko: Kein Problem.</i></p> <p><i>VI: Wir gehen gleich runter, denn die Studie findet wieder im ersten UG statt.</i></p> <p><i>Ko: Ok.</i></p> <p><i>VI: Eure Sachen könnt ihr hier im Schrank aufhängen. Darf ich euch gleich bitten, eure Handys oder den Handyempfang auszuschalten.</i></p> <p><i>Ko: Ok, dann schalte ich's schnell aus.</i></p> <p><i>VI: Danke! Dann darf ich euch hier rein bitten, damit wir gleich loslegen können.</i></p> <p><i>[Türe schliessen, Teppich hinlegen.]</i></p>	<p>VI und Proband (Pb) begrüßen. Eher gut gelaunt erscheinen (<i>Activated Pleasant</i>) und möglichst natürlich verhalten. Beim Folgen des VI wenn möglich dem Pb den Vortritt lassen. Ausnahme: Pb muss noch lange seine Sachen zusammenpacken, dann vorgehen. Jacke und Tasche aufhängen, Natel ausschalten.</p>
Verschiedene Informationen: Cover-Story, Belohnung, Versuchsablauf, Technik		
4' (2)	<p><i>VI: Wie bereits beim ersten Termin erwähnt, geht es bei unserer Studie darum, die Effekte einer Teamsituation bei einer feinmotorischen Aufgabe zu untersuchen. (Ko: „Mhm.“) Und zwar schauen wir uns an, ob sich Anfänger von Fortgeschrittenen darin unterscheiden, wie sich das Golfen im Team auf sie auswirkt. Nächstes Semester werden wir dieselbe Studie mit Golfen durchführen. (Ko: Mhm.“)</i></p> <p><i>Was erwartet euch heute: Ihr werdet wieder Golfbälle auf eine Zielscheibe putten. Diesmal aber als Team und immer abwechselungsweise. Die eine Person wird auf dieser Bahn, die andere Person auf der Bahn auf der anderen Seite die Bälle putten. Ihr seid also gemeinsam ein Team und habt das Ziel, als Team eine möglichst gute Leistung abzuliefern. (Ko: Den Pb anschauen, nicken und „mhm, ok“ sagen).</i></p> <p><i>Das beste Team bekommt eine Belohnung und zwar zwei 50.00 Franken Gutscheine für das Berner-Sportgeschäft VAUCHER. Wir haben die Teams so zusammengestellt, dass alle gleich stark sind. Alle Teams haben</i></p>	<p>VI anschauen und aufmerksam zuhören. Im Text vermerkte Äusserungen vornehmen.</p>

also die gleiche Chance, die Belohnung zu gewinnen. (Ko: Den Pb anschauen, nicken und „mhm“ sagen)

Gut... Zuerst kommt eine Übungsphase und anschliessend zwei Testblöcke. Erst bei diesen beiden Blöcken geht es um die bestmögliche Gruppenleistung. Dazwischen gibt es wenige Fragen zu beantworten.

Kurz zur Erinnerung nochmals die Technik. [Während dem Erklären die Technik vorzeigen, ohne dabei einen Ball zu schlagen.] Man nimmt den Schläger so in die Hand, dass die vom Ziel entfernte Hand näher zum Ball ist und den Schläger schiebt. (Ko: „Mhm.“) Die andere Hand befindet sich darüber - je nach Grösse der Person ist das ganze etwas weiter oben oder weiter unten. (Ko: „Mhm.“) Die Füße stehen ungefähr schulterbreit parallel. Der Ball wird dann mit einer leichten Pendelbewegung aus den Schultern heraus, mittig vor dem Körper geschlagen. Bitte legt oder rollt den Ball auf die Startposition und braucht dazu nicht den Fuss.

Ko: Alles klar.

Fragebogen 2.1: Pb-Code, Cover-Story-Frage (Bekanntheit des Partners)

- 3' VI: Bevor wir zur Übungsphase kommen, gibt es einen kurzen Fragebogen zu beantworten. Wie bereits gesagt, sind alle Daten anonym. Das Los hat entschieden, dass du, *Proband*, auf der anderen Seite den Versuch absolvierst. Dein Fragebogen und ein passender Schläger liegt auf der anderen Seite für dich bereit. Bitte gehe nun auf die andere Seite. Bitte setzt euch zum Beantworten der Fragen und gebt mir ein Handzeichen, wenn ihr fertig seid.

[Auf VI-Stuhl setzen und auf Handzeichen warten.]

Seid ihr soweit? (Ko: Ja.) Dann legt den Fragebogen bitte auf euren Stuhl, ich werde ihn nachher einsammeln.

Fragebogen entgegennehmen, auf Stuhl setzen, jede Frage lesen, ernsthaft beantworten und mit „Ko“ markieren. Wenn früher fertig als Pb: So tun, als ob noch am Beantworten der Fragen.

Übungsphase

- 10' VI [sitzend]: Jetzt kommen wir zuerst zur Übungsphase. Das Ziel ist das Zentrum der aufgemalten Zielkreise. Bleibt der Ball im Zentrum liegen, bekommt ihr die maximale Anzahl von 10 Punkten. Der Ring gerade daneben gibt 9 Punkte, dann 8, dann 7 und so weiter. Die Startposition ist das weisse Kreuz in der Mitte der Bahn.

Die Übungsphase besteht aus 20 Putts pro Person. Es ist für das Üben des richtigen Schlages wichtig, dass ihr bei jedem Schlag versucht, möglichst nah an das Zentrum heranzuputten. Versucht also, so gut wie möglich zu sein. Ich verkünde und notiere für jeden Schlag die erreichte Punktzahl und spiele euch dann den Ball zurück. (Ko: „Mhm.“) Aber wie gesagt, in der Endabrechnung zählt dann nur die Teamleistung.

Noch zum Timing: Sobald ich die Punktzahl von eurem Partner verkündet habe, dürft ihr mit eurem Schlag beginnen. Ich werde erst, nachdem ihr den Schlag gemacht habt, auf eure Seite der Bahn wechseln. Alles klar? (Ko: „Ja.“)

Das Los hat entschieden, dass du, *Konfident*, mit dem ersten Putt beginnst. (Ko: „Ok.“) Du kannst nun mit der Übungsphase starten.

[Aufstehen und Feldhälfte des Konfidenten freigeben – Auf den Schlag des Ko warten – Seite wechseln, Punktzahl des Ko überprüfen, verkünden und notieren – Auf den Schlag des Pb warten – Seite wechseln, Punktzahl des Pb überprüfen, verkünden der Punktzahl des Pb und der Punktzahl als Team („sieben, als Team zwölf“) und notieren – auf Schlag des Ko warten – usw.]

VI: Noch 15/10/5 Schläge.

Aufmerksam dem VI zuhören. Links vermerkte Äusserungen vornehmen.

Nach dem zweiten Putt „Mhm, ok.“ sagen. Ansonsten ruhig und ohne Selbstgespräche oder Kommentare die Bälle putten. Beim Putten die vorgegebene Marke anvisieren. Kein Putt darf die Wand am Ende der Bahn berühren! Auf mögliche Äusserungen des Pb nicht reagieren.

Fragebogen Pre-Test

- 5' (19) VI: Das waren die letzten Schläge der Übungsphase. Bevor wir zum ersten Testblock kommen, möchte ich euch bitten, diesen Fragebogen sorgfältig auszufüllen. Bitte setzt euch zum Beantworten der Fragen und gebt mir ein Handzeichen, wenn ihr fertig seid.

[Fragebogen 2.1 einsammeln, FB Pre-Test aushändigen, hinsetzen und auf Handzeichen warten]

Seid ihr soweit? (Ko: Ja.)

[FB Pre-Test einsammeln, in Ablage links neben VI-Stuhl deponieren, hinsetzen]

Fragebogen entgegennehmen, auf Stuhl setzen, jede Frage lesen, ernsthaft beantworten und mit „Ko“ markieren. Wenn früher fertig als Pb: So tun, als ob noch am Beantworten der Fragen.

Testblock

- 15' (24) VI *[sitzend]*: Nun folgt der erste Testblock. Jetzt zählt also eure Teamleistung und es geht um die Gutscheine. (Ko: „Mhm.“) Dieser Block besteht aus 30 Putts pro Person. Es ist wichtig, dass ihr bei jedem Schlag versucht, möglichst nah an das Zentrum heranzuputten. Versucht also, so gut wie möglich zu sein. Ich verkünde und notiere für jeden Schlag die erreichte Punktzahl und spiele euch dann den Ball zurück. Aber wie gesagt, in der Endabrechnung zählt nur die Teamleistung. (Ko: „Mhm.“) Es fängt wieder der *Konfident* an. (Ko: „Ok.“) Du kannst jetzt mit dem ersten Testblock starten.

[Aufstehen und Feldhälfte des Konfidenten freigegeben – Auf den Schlag des Ko warten – Seite wechseln, Punktezahl des Ko überprüfen, verkünden und notieren – Auf den Schlag des Pb warten – Seite wechseln, Punktezahl des Pb überprüfen, verkünden der Punktzahl des Pb und der Punktzahl als Team („sieben, als Team zwölf“) und notieren – auf Schlag des Ko warten – usw.]

Noch 25/20/15/10/5 Schläge.

Aufmerksam den Ausführungen des VI zuhören. Links vermerkte Äusserungen vornehmen.

Selbstgespräche entsprechend des Skripts äussern. Beim Putten die vorgegebene Marke anvisieren. Kein Putt darf die Wand am Ende der Bahn berühren! Auf mögliche Äusserungen des Pb nicht reagieren.

Fragebogen Post-Test

- 5' (39) VI *[sitzend]*: Das waren die letzten Schläge des ersten Testblocks. Bevor wir zum zweiten Testblock kommen, möchte ich euch bitten, diesen Fragebogen sorgfältig auszufüllen. Bitte setzt euch zum Beantworten der Fragen und gebt mir ein Handzeichen, wenn ihr fertig seid.

[FB Post-Test aushändigen aushändigen, hinsetzen und auf Handzeichen warten]

Seid ihr so weit. (Ko: „Ja.“)

[FB Post-Test und Selbstgesprächsskript einsammeln, in der Ablage links neben VI-Stuhl deponieren und hinsetzen]

Fragebogen entgegennehmen, auf Stuhl setzen, jede Frage lesen, ernsthaft beantworten und mit „Ko“ markieren. Wenn früher fertig als Pb: So tun, als ob noch am Beantworten der Fragen (bei offene Fragen weiterschreiben!). Selbstgesprächsskript vom Boden aufheben und mit FB dem VI geben.

Nachbefragung: Wahrnehmung des Selbstgespräches

- 2' (44) VI *[sitzend]*: Vielen Dank. Nun folgt nicht wie angekündigt ein zweiter Testblock, sondern wir sind am Ende des Versuches angelangt. Diesen vermeintlich zweiten Testblock habe ich angekündigt, um die Fragen zum kommenden Testblock stellen zu können. (Ko: „ok.“) *Proband*, darf ich dich bitten, auf die andere Seite zu kommen.

VI *[stehend, alle befinden sich auf der Bahn des Ko]*: Ist euch während des Versuchs irgendetwas aufgefallen? *[Bei Beendigung des Satzes den Pb anschauen. Ko wartet, bis Pb etwas gesagt hat. Anschliessend: „Nein, eigentlich nicht.“]*

Den Pb zuerst antworten lassen.

Falls Proband Selbstgespräch anspricht:

Vl: Ja, mir ist das auch aufgefallen. Hast du [an Ko gerichtet] das selber gemerkt, dass du mit dir selber gesprochen hast?

Ko: Ja, das habe ich schon gemerkt. Das kommt bei mir noch häufig vor, dass mir bei solchen Aufgaben oder allgemein beim Sport solche Kommentare rausrutschen.

Vl: Mhm, ok. Und wie hast du [an Pb gerichtet] das wahrgenommen? Hat dich das gestört oder hat dir das geholfen?

Pb: ...

Vl: Ok, spannend. Ist euch sonst noch etwas aufgefallen?

Ko: Nein, eigentlich nicht.

Vl: Ok.

Falls Proband Selbstgespräch nicht anspricht:

Vl: Mir ist aber etwas aufgefallen, das ich spannend fand. Und zwar hast du [an Ko gerichtet] relativ häufig mit dir selber gesprochen. Hast du das selber gemerkt?

Ko: Ja, das habe ich schon gemerkt. Das kommt bei mir häufig vor, dass mir bei solchen Aufgaben oder allgemein beim Sport solche Kommentare rausrutschen.

Vl: Mhm, ok. Ist dir [an Pb gerichtet] das auch aufgefallen? [Auf Antwort warten → Falls „Ja“]: Und wie hast du (an Proband gerichtet) das wahrgenommen? Hat dich das gestört oder hat dir das geholfen?

Pb: ...

Vl: Ok, spannend. Das wäre meine letzte Frage gewesen.

Verabschiedung

- 2‘
(46) Vl: Ok. Eure Resultate und die Gewinner der Gutscheine werden wir im Dezember per Mail bekannt geben. (Ko: „Mhm.“) Zum Abschluss hätte ich noch eine, für den Versuch wirklich essentielle Bitte: Damit alle Probanden mit den gleichen Voraussetzungen mit dem Versuch starten, bitte ich euch, mit niemandem über den Ablauf des Versuches zu sprechen. Also v.a. nicht, dass es keinen zweiten Testblock gibt. (Ko: „Ok.“) Dieser Punkt ist wirklich wichtig für das Gelingen der Studie. Falls ihr euch nicht daran hält, ist unser ganzer Aufwand vergebens. Ok? (Ko: „Ist gut, kein Problem.“) Dann nochmals Danke für eure Teilnahme an der Studie und noch einen schönen Tag
- Ko: Danke gleichfalls. (Ko: Jacke anziehen, Tasche in die Hand nehmen)
Ehm, sorry, wo ist die nächste Toilette?
- Vl: Gleich hier die zweite Tür links. (Männer) / Alles gerade aus und dann auf der linken Seite. (Frauen)
- Ko: Ok, merci. Also, demfall. Tschau Versuchsleiter, tschau Proband.
- Labor verlassen, Jacke und Tasche anziehen. Nach Ort der nächsten Toilette fragen und dort warten, bis Pb das Gebäude verlassen hat.

Fragebogen zu T1 (Alleine Bedingung)

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, an diesem Versuch teilzunehmen. Der Fragebogen ist Teil der Golf-Putt-Studie. Die Befragung ist anonym.

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich und möglichst spontan, so wie es Ihrer Meinung entspricht, und kreuzen Sie die entsprechenden Antworten an.

Probanden-Code: _____

Damit die Informationen, die wir von Ihnen erhalten, anonym bleiben, wir aber Ihre Fragebögen und Daten richtig einander zuordnen können, braucht es einen Probanden-Code. Dieser besteht aus Buchstaben und Ziffern, die sich aus Informationen herleiten, die nur Ihnen bekannt sind. Im Nachhinein besteht für uns also keine Möglichkeit mehr, Rückschlüsse auf Ihre Identität zu ziehen.

Der Code setzt sich aus vier Elementen zusammen:

1. Vorname ihrer Mutter, 1. Buchstabe: _____
2. Vorname ihres Vaters, 1. Buchstabe: _____
3. Eigener Geburtsort, 1. Buchstabe: _____
4. An welchem Tag im Monat hast du Geburtstag?
Bei einstelligen Zahlen ist die erste Ziffer eine Null: _____
(Beispiel: 4. Januar 1993 → 04)

1 Allgemeines

1. Bevorzugte Putt-Richtung: ☐ nach links ☐ nach rechts
2. Jahrgang: _____
3. Körpergröße: _____ [cm]
4. Geschlecht: ☐ weiblich ☐ männlich
5. Studienfach / -fächer: _____
6. Wie oft haben Sie ungefähr schon Golf gespielt? ungefähr _____ Mal
7. Wie oft haben Sie ungefähr schon Mini-Golf gespielt? ungefähr _____ Mal

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
8. Meine Fähigkeiten im Golf Putt beurteile ich als ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Im Vergleich mit anderen Mitstudierenden beurteile ich meine Fähigkeiten im Golf Putt als ...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

2 Befinden

1. Wie fühlen Sie sich im Moment?

Sehr schlecht										Sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

Unten finden Sie eine Reihe von Feststellungen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte lesen Sie jede Feststellung durch und wählen Sie aus den vier Antworten diejenige aus, die angibt, wie Sie sich jetzt, d. h. in diesem Moment fühlen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Überlegen Sie bitte nicht lange und denken Sie daran, diejenige Antwort auszuwählen, die Ihren augenblicklichen Gefühlszustand am besten beschreibt.

	Überhaupt nicht 1	Ein wenig 2	Ziemlich 3	Sehr 4
1. Ich bin angespannt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich bin aufgeregt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich bin besorgt, dass etwas schiefgehen könnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich bin beunruhigt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich bin nervös.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3 Fragen zum Testblock

Es geht in den folgenden Fragen um ihre persönliche Einschätzung. Es gibt also keine richtigen oder falschen Antworten. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf sie zutrifft.

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
1. Wie konnten Sie die Aufgabe während des Testblocks bewältigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Die folgenden Fragen beziehen sich ausschliesslich auf die **30 Putts während des Testblocks**.

	trifft über- haupt nicht zu 1	2	3	4	5	6	trifft voll- kommen zu 7
2. Ich glaube, ich war in dieser Golf-Putt-Aufgabe ziemlich gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich glaube, ich habe mich in dieser Golf-Putt-Aufgabe im Gegensatz zu anderen Leuten ganz gut angestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich bin mit meiner Leistung in dieser Golf-Putt-Aufgabe zufrieden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich war ziemlich geschickt in dieser Golf-Putt-Aufgabe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Diese Golf-Putt-Aufgabe konnte ich nicht sehr gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Nachdem ich eine Weile die Bälle geputtet habe, fühlte ich mich ziemlich kompetent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
8. Wie wichtig war Ihnen die Aufgabe während des letzten Testblocks?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. Wie viele Punkte haben Sie im Testblock im Durchschnitt pro Schlag erreicht?

ca. _____ Punkte

Fragebogen zu T2 (Als Ad-Hoc-Team)

Vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen, an diesem Versuch teilzunehmen. Der Fragebogen ist Teil der Golf-Putt-Studie. Die Befragung ist anonym.

Bitte beantworten Sie die folgenden Fragen ehrlich und möglichst spontan, so wie es Ihrer Meinung entspricht, und kreuzen Sie die entsprechenden Antworten an.

Probanden-Code: _____

Damit die Informationen, die wir von Ihnen erhalten, anonym bleiben, wir aber Ihre Fragebögen und Daten richtig einander zuordnen können, braucht es einen Probanden-Code. Dieser besteht aus Buchstaben und Ziffern, die sich aus Informationen herleiten, die nur Ihnen bekannt sind. Im Nachhinein besteht für uns also keine Möglichkeit mehr, Rückschlüsse auf Ihre Identität zu ziehen.

Der Code setzt sich aus vier Elementen zusammen:

1. Vorname ihrer Mutter, 1. Buchstabe: _____
2. Vorname ihres Vaters, 1. Buchstabe: _____
3. Eigener Geburtsort, 1. Buchstabe: _____
4. An welchem Tag im Monat hast du Geburtstag?
Bei einstelligen Zahlen ist die erste Ziffer eine Null: _____
(Beispiel: 4. Januar 1993 → 04)

A Bekanntheit des Partners

1. Kennen Sie Ihren heutigen Teampartner?

☐ Nein.

☐ Ja. Ich kenne ihn/sie seit ca. ____ Jahren ____ Monate. → Weiter zu Frage 2

Falls Sie Ihren Teampartner kennen...	Auf keinen Fall 1	2	3	4	5	Auf jeden Fall 6
2. Würden Sie mit ihrem Partner über sehr persönliche Themen (z.B. Sorgen und Ängste) reden?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B Befinden

1. Aktuelle Gefühlslage: Wie fühlen Sie sich im Moment?

Sehr schlecht										Sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unten finden Sie eine Reihe von Feststellungen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte lesen Sie jede Feststellung durch und wählen Sie aus den vier Antworten diejenige aus, die angibt, wie Sie sich jetzt, d. h. in diesem Moment fühlen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Überlegen Sie bitte nicht lange und denken Sie daran, diejenige Antwort auszuwählen, die Ihren augenblicklichen Gefühlszustand am besten beschreibt.

	Überhaupt nicht 1	Ein wenig 2	Ziemlich 3	Sehr 4
1. Ich bin angespannt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich bin aufgeregt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich bin besorgt, dass etwas schiefgehen könnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich bin beunruhigt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich bin nervös.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C Fragen zur Übungsphase

Die folgenden Fragen beziehen sich ausschliesslich auf die soeben **beendete Übungsphase**.

Es geht hier um Ihre persönliche Einschätzung. Es gibt also keine richtigen oder falschen Antworten. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
1. Wie konnten Sie die Aufgabe während der Übungsphase bewältigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ihrer Einschätzung nach: Wie gut war die Leistung Ihres Teams in der Übungsphase?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Trifft über- haupt nicht zu 1	2	3	4	5	6	Trifft voll- kommen zu 7
3. Ich glaube, ich war in dieser Golf-Putt-Aufgabe ziemlich gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich glaube, ich habe mich in dieser Golf-Putt-Aufgabe im Gegensatz zu anderen Leuten ganz gut angestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich bin mit meiner Leistung in dieser Golf-Putt-Aufgabe zufrieden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Ich war ziemlich geschickt in dieser Golf-Putt-Aufgabe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Diese Golf-Putt-Aufgabe konnte ich nicht sehr gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Nachdem ich eine Weile die Bälle geputtet habe, fühlte ich mich ziemlich kompetent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
9. Wie wichtig war Ihnen die Aufgabe während der Übungsphase?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D Fragen zu Ihrem Partner

Nun folgen einige Fragen zu **Ihrem Partner** und **wie Sie ihn während der soeben beendeten Übungsphase wahrgenommen** haben. Es geht hier wieder um Ihre persönliche Einschätzung. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
1. Ihrer Einschätzung nach: Wie wichtig war für Ihren Partner die Aufgabe während der Übungsphase?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
2. Ihrer Einschätzung nach: Wie gut konnte Ihr Partner die Aufgabe während der Übungsphase bewältigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Trifft über- haupt nicht zu 1	2	3	4	5	6	Trifft voll- kommen zu 7
3. Mein Partner war während der Übungsphase konzentriert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mein Partner hat sich während der Übungsphase angestrengt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Mein Partner wollte bei dieser Aufgabe während der Übungsphase unbedingt erfolgreich abschneiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Mein Partner wollte von Schlag zu Schlag besser werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	sehr geärgert? 1	2	3	4	5	sehr gefreut? 6
7. Haben Sie sich während der Übungsphase über Ihren Partner...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

E Befinden

1. Aktuelle Gefühlslage: Wie fühlen Sie sich im Moment?

Sehr schlecht										Sehr gut
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Unten finden Sie eine Reihe von Feststellungen, mit denen man sich selbst beschreiben kann. Bitte lesen Sie jede Feststellung durch und wählen Sie aus den vier Antworten diejenige aus, die angibt, wie Sie sich jetzt, d. h. in diesem Moment fühlen. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Überlegen Sie bitte nicht lange und denken Sie daran, diejenige Antwort auszuwählen, die Ihren augenblicklichen Gefühlszustand am besten beschreibt.

	Überhaupt nicht 1	Ein wenig 2	Ziemlich 3	Sehr 4
1. Ich bin besorgt, dass etwas schiefgehen könnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ich bin aufgeregt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Ich bin beunruhigt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Ich bin nervös.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich bin angespannt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

F Fragen zum ersten Testblock

Die folgenden Fragen beziehen sich ausschliesslich auf den **unmittelbar vorangegangenen Testblock**.

Es geht hier um Ihre persönliche Einschätzung. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Sehr schlecht					Sehr gut
	1	2	3	4	5	6
1. Wie konnten Sie die Aufgabe während des letzten Testblocks bewältigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Ihrer Einschätzung nach: Wie gut war die Leistung Ihres Teams im letzten Testblock?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Trifft über- haupt nicht zu						Trifft voll- kommen zu
	1	2	3	4	5	6	7
3. Ich bin mit meiner Leistung in dieser Golf-Putt-Aufgabe zufrieden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Golf-Putt-Aufgabe konnte ich nicht sehr gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Ich war ziemlich geschickt in dieser Golf-Putt-Aufgabe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Nachdem ich eine Weile die Bälle geputtet habe, fühlte ich mich ziemlich kompetent.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Ich glaube, ich war in dieser Golf-Putt-Aufgabe ziemlich gut.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Ich glaube, ich habe mich in dieser Golf-Putt-Aufgabe im Gegensatz zu anderen Leuten ganz gut angestellt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Un- wichtig					Sehr wichtig
	1	2	3	4	5	6
9. Wie wichtig war Ihnen die Aufgabe während des letzten Testblocks?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

10. Wie viele Punkte haben Sie im letzten Testblock im Durchschnitt pro Schlag erreicht?

ca. _____ Punkte

G Fragen zu Ihrem Partner

Nun folgen einige Fragen zu **Ihrem Partner** und **wie Sie ihn während des unmittelbar vorangegangenen Testblocks wahrgenommen** haben. Es geht hier wieder um Ihre persönliche Einschätzung. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
1. Ihrer Einschätzung nach: Wie wichtig war für Ihren Partner die Aufgabe während des letzten Testblocks?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
2. Ihrer Einschätzung nach: Wie gut konnte Ihr Partner die Aufgabe während des letzten Testblocks bewältigen?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Trifft über- haupt nicht zu 1	2	3	4	5	6	Trifft voll- kommen zu 7
3. Mein Partner hat sich während des letzten Testblocks angestrengt.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Mein Partner wollte bei dieser Aufgabe während des letzten Testblocks unbedingt erfolgreich abschneiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Mein Partner wollte von Schlag zu Schlag besser werden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Mein Partner war während des letzten Testblocks konzentriert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	sehr geärgert? 1	2	3	4	5	sehr gefreut? 6
7. Haben Sie sich während des letzten Testblocks über Ihren Partner...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. Wie viele Punkte hat Ihr Partner im letzten Testblock im Durchschnitt pro Schlag erreicht? **ca.**

_____ Punkte

H Fragen zum bevorstehenden zweiten Testblock

Die folgenden Fragen beziehen sich ausschliesslich auf den **bevorstehenden zweiten Testblock**. Es geht hier um Ihre persönlichen Einschätzungen und Erwartungen. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
1. Wie wichtig ist Ihnen die bevorstehende Aufgabe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
2. Was erwarten sie, wie gut werden Sie selber die Aufgabe während des bevorstehenden Testblocks bewältigen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nun folgen einige Fragen dazu, wie Sie **Ihren Partner resp. Ihr Team** in diesem **bevorstehenden Testblock einschätzen**. Bitte kreuzen Sie jene Antwort an, die am ehesten auf Sie zutrifft.

	Un- wichtig 1	2	3	4	5	Sehr wichtig 6
3. Ihrer Einschätzung nach: Wie wichtig ist Ihrem Partner die bevorstehende Aufgabe?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

	Sehr schlecht 1	2	3	4	5	Sehr gut 6
4. Was erwarten sie, wie gut wird Ihr Partner die Aufgabe während des bevorstehenden Testblocks bewältigen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Was erwarten sie, wie gut werden Sie als Team die Aufgabe während des bevorstehenden Testblocks bewältigen können?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

H Zählen/Vergleichen der Punkte

1. Haben Sie während des letzten Testblocks die erreichten Punkte über mehrere Schläge hinweg zusammengezählt? (Mehrfachantworten sind möglich)

<input type="checkbox"/>	Nein.
<input type="checkbox"/>	Ja, die eigenen Punkte.
<input type="checkbox"/>	Ja, die Punkte des Partners.
<input type="checkbox"/>	Ja, die Punkte als Team.

2. Beim letzten Testblock besser als mein Partner zu sein, war mir persönlich ...

Unwichtig			Wichtig		
1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

I Äusserungen des Partners

1. Hat Ihr Partner während des letzten Testblocks mit sich selber gesprochen (z.B. eigene Schläge oder Resultate kommentiert)?

- ☐ Ja.
- ☐ Nein. → Weiter zu Frage 6

2. Was hat er alles gesagt?

3. Was für Informationen hat Ihnen dieses Selbstgespräch über Ihren Partner geliefert?

4. Wie würden Sie das Selbstgespräch Ihres Partners am ehesten beschreiben?

Negativ					Positiv
1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Wäre das Selbstgespräch Ihres Partners für seine zukünftige Leistung bei derselben Aufgabe (z.B. für den folgenden Testblock) eher fördernd oder hindernd?

Sehr hindernd					Sehr fördernd
1	2	3	4	5	6
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

6. Haben Sie selber auch Selbstgespräche geführt? Wenn ja, können Sie sich erinnern, was Sie ungefähr gesagt haben? Bitte schreiben Sie Ihre Aussagen auf.

J Bemerkungen

Haben Sie zur Studie oder zum Fragebogen Bemerkungen oder Anregungen?

Gerne informieren wir Sie nach Abschluss der Datenauswertung über die Resultate der Studie. Notieren Sie bei Interesse zu diesem Zweck hier Ihre E-Mail-Adresse.

Mail-Adresse: _____

Selbstgesprächsskripte

Positive Selbstgespräche					
Nr.	Punkte ²⁷	Selbstgespräche	Nr.	Punkte	Selbstgespräche
1	5		16	7	
2	4		17	4	
3	7	Jaa, scho chli besser.	18	3	
4	9	Schöne!	19	7	Jaaa, guet so!
5	2		20	9	Jawohll!
6	4		21	2	
7	7	Jaaa, dä chond guet!	22	8	Yesss!
8	1		23	6	
9	6		24	3	
10	8	Yesss!	25	9	Come on... yesss!
11	3		26	3	
12	9	Jawohl!	27	8	Jaaa, wiiter so!
13	4				Jawohl, das isch es!
14	6		28	9	(Korrektur: bei „das isch es“ nicht hoch mit der Stimme)
			29	3	
		Sensationell, dä isch guet!			
15	10	(Korrektur ²⁸ : ohne Lachen)	30	6	

Timing:

Nicht zu früh kommentieren. Erst kurz bevor oder wenn der Ball zum Stillstand kam, respektive kurz bevor die erreichte Punktzahl vom Versuchsleiter verkündet wird.

Intonation:

Gut gelaunt und positiv gestimmt, motiviert. Positive Grundstimmung, aber aufpassen, dass nicht mit zu viel lachen kommentiert wird.

²⁷ Diese Anzahl Punkte, die der Konfident vermeintlich erreichte, wird vom Experimentator laut verkündet.

²⁸ Das im Audio zu hörende Beispiel muss um diese Komponente korrigiert werden.

Negative Selbstgespräche					
Nr.	Punkte	Selbstgespräche	Nr.	Punkte	Selbstgespräche
1	5		16	7	
2	4	Ääääh, zz.	17	4	Ääh, shit/shet! (Korrektur: noch etwas genervter)
3	7		18	3	Neeei, das gits jo neede!
4	9		19	7	
5	2	Neeei, was mach i! (Korrektur: im Audio leicht zu weinerlich)	20	9	
6	4	Hei, dass chas jo ned sii!	21	2	Pff... miserabel.
7	7		22	8	
8	1	Ja neeei, so schlächt.	23	6	
9	6		24	3	Oh, Mann!
10	8		25	9	
11	3	Äääh, sonen Seich! (Korrektur: „ch“ weniger hart & kein lachen)	26	3	Gopf, ned scho weder!
12	9		27	8	
13	4	Heeey, zz! (Korrektur: „Heeey“ etwas länger gezogen)	28	9	
14	6		29	3	Ja neeei ... hei ei ei.
15	10		30	6	

Timing:

Tendenziell früher als die positiven Selbstgespräche. D.h. kurz (aber nicht direkt) nach dem Schlag, wenn der Ball noch am Rollen ist, aber schon absehbar ist, dass er relativ weit vom Zentrum entfernt zu liegen kommt.

Intonation:

Genervt oder frustriert und schlecht gelaunt, teilweise mit Nachdruck. Darauf achten, nicht ins Weinerliche abzurutschen!

Instruktionen zur schauspielerischen Leistung

Diese Informationen für die Konfidenten und Videorater/innen wurden der Studie von Bartel und Saavedra (2000, S. 207, 230-231), welche sich an das Circumplex-Modell von Larsen und Diener (1992) anlehnt, entnommen.

	Facial Indicators	Vocal Indicators	Postural Indicators
High Activation	A lot of eye contact, open mouth, arched eyebrows	Rapid pace, varied inflection, incredulous tone	Poised for action, startled, restless
Activated Pleasant	Smile with teeth showing, arched eyebrows, a lot of eye contact	Hard laughter, high pitch, rapid pace, loud volume, slightly breathless, talking a lot, animated intonation (rhythmic pattern)	Exaggerated hand gestures, leaning forward, constant body movement, orienting toward group members, more physical contact
Pleasant	Slightly raised eyebrows, closed lip smile (grin), eyes scan stimuli	Varied inflection, regular pace, clearly audible volume	Hands are active during speech, head tilted toward stimuli, body poised to include group members
Unactivated Pleasant	Mouth may be turned slightly upwards, little facial movements	Soft but audible volume, some inflection in tone or pitch, regular pace	Relaxed but engaged orientation toward group members, little movement in limbs or torso
Low Activation	Expressionless, little eye contact, closed mouth	Whispering volume, monotone, slow pace, delayed responses, infrequent speech	Slow movements, reclined position, immobile
Unactivated Unpleasant	Excessive blinking, drooped eyes (partially closed), yawning, fixed stare away from group members, almost no eye contact	Monotone, few vocalizations, mumbling, low volume, low pitch, delayed responses	Slouching, orienting away from group (withdrawn), motionless, leaning chin on hand, hands inactive during speech, rubbing eyes, shying away from stimuli, no physical contact
Unpleasant	Frown, eyes avoid stimuli, blank stare	Soft volume, slow pace, monotone	Head titled downward, resting head on hands, body poised to exclude group members
Activated Unpleasant	Eyebrows lowered, chin raised, mouth closed, sporadic eye contact, sneering, flushed face, „nervous smile“, clenched teeth	Stuttering, rapid speech, short of breath, uneven pitch (voice „cracks“), uneven volume	Closed fists, hand tremors, poised for action, nervous habits (rocking, chewing fingernails)

Selbstständigkeitserklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich diese Arbeit selbständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen benutzt habe. Alle Stellen, die wörtlich oder sinngemäss aus Quellen entnommen wurden, habe ich als solche gekennzeichnet. Mir ist bekannt, dass andernfalls der Senat gemäss Artikel 36 Absatz 1 Buchstabe o des Gesetzes vom 5. September 1996 über die Universität zum Entzug des aufgrund dieser Arbeit verliehenen Titels berechtigt ist.

Weiterhin erkläre ich, dass ich das Thema, wie es in der einleitenden Fragestellung umrissen wird, nicht bereits ganz oder teilweise in einer schriftlichen Arbeit bearbeitet habe, die anderswo eingereicht, beziehungsweise als Studienleistung anerkannt worden ist.

Bern, 23. Dezember 2014

David Graf